



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Gestión de Cobranza y su Incidencia en la Liquidez de la
Empresa Corval Pharmaceutical S.A.C., Villa María del Triunfo —
2020**

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

AUTORES POR

Cueva Tantalean Edward Gerardo (ORCID: 0000-0003-1180-2546)

Huayna Alania Lysbeth (ORCID: 0000-0002-2670-6170)

ASESOR:

Dr. Collahua Enciso Jorge (ORCID: 0000-0002-6911-1994)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CALLAO — PERÚ

2022

Dedicatoria

La presente tesis va dedicada a nuestros docentes que han sido el pilar en nuestra enseñanza y nos han guiado en esta etapa de nuestra vida profesional en nuestra carrera de contabilidad, también a nuestro asesor Jorge Collagua por la motivación personal durante nuestra asesoría de tesis y por último a nuestros compañeros que han formado un vínculo familiar durante este aprendizaje como contadores y a la UCV por permitirnos formar parte de la entidad educativa. Con todo nuestro cariño se los dedico a ustedes.

Agradecimiento

Agradecer a Dios por la fortaleza que nos brindó para alcanzar nuestras metas, a nuestras familias que siempre estuvo a nuestro lado.

Por parte de Edward agradezco a mis padres Indalecio y Justina, mis hermanos Cristóbal, William y Lucho que sus amores incondicionales hacen de mí una fuente de inspiración y por el hogar lleno de amor que me regalan cada día.

A continuación, Lysbeth agradezco a mi esposo Luis, a mis padres Paulina Alania y Rene Huayna, a mis hermanos Susi, Rosmery, Crystian con sus palabras de motivación para seguir adelante si ya había empezado tengo que terminar la carrera nada es fácil, todo esfuerzo tiene su recompensa, a mostrar que también casada y con mi pequeña hija puede salir adelante y ser profesional.

Índice de contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
2.1. Antecedentes Nacionales e Internacionales	4
2.2. Base teórica.....	9
2.2.1. Variable 1: Gestión de Cobranza	9
2.2.2. Variable 2: Liquidez	13
III. METODOLOGÍA.....	18
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	18
3.1.1. Tipo de investigación	18
3.1.2. Diseño de investigación	19
3.2. Variables y operacionalización	19
3.3. Población, muestra y muestreo	21
3.3.1. Población	21
3.3.2. Muestra.....	21
3.3.3. Muestreo.....	21
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.4.1. Técnicas.....	21
3.4.2. Instrumentos	22
3.5. Procedimientos.....	22
3.6. Método de análisis de datos.....	23
3.7. Aspectos éticos	24
IV. RESULTADOS	25
V. DISCUSIÓN.....	61
VI. CONCLUSIÓN.....	65
VII. RECOMENDACIONES	66

REFERENCIAS.....	67
ANEXOS	73

Índice de tablas

Tabla 1	Estadística de fiabilidad de la variable gestión de cobranzas	25
Tabla 2	Cuadro de estadística de fiabilidad de la variable liquidez.....	25
Tabla 3	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 1	26
Tabla 4	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 2	27
Tabla 5	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 3	28
Tabla 6	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 4	29
Tabla 7	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 5	30
Tabla 8	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 6	31
Tabla 9	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 7	32
Tabla 10	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 8	33
Tabla 11	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 9	34
Tabla 12	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 10	35
Tabla 13	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 11	37
Tabla 14	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 12	38
Tabla 15	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 13	39
Tabla 16	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 14	40
Tabla 17	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 15	41
Tabla 18	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 16	42
Tabla 19	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 17	43
Tabla 20	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 18	44
Tabla 21	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 19	45
Tabla 22	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 20	46
Tabla 23	Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 21	47
Tabla 24	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la gestión de cobranzas	48
Tabla 25	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la gestión de cobranza	49
Tabla 26	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión otorgamiento de crédito	50
Tabla 27	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión procedimiento de cobranza.....	51
Tabla 28	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la variable liquidez.....	52
Tabla 29	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión capital de trabajo	53

Tabla 30	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión riesgo de liquidez	54
Tabla 31	Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión ratio de liquidez	55
Tabla 32	Prueba de Normalidad	57
Tabla 33	Correlación de Hipótesis General	57
Tabla 34	Correlación de Hipótesis Especifica 1	58
Tabla 35	Correlación de Hipótesis Especifica 2	59
Tabla 36	Correlación de Hipótesis Especifica 3	60

Índice de figuras

Figura 1	Porcentaje por respuesta de la pregunta 1.....	26
Figura 2	Porcentaje por respuesta de la pregunta 2.....	27
Figura 3	Porcentaje por respuesta de la pregunta 3.....	28
Figura 4	Porcentaje por respuesta de la pregunta 4.....	29
Figura 5	Porcentaje por respuesta de la pregunta 5.....	31
Figura 6	Porcentaje por respuesta de la pregunta 6.....	32
Figura 7	Porcentaje por respuesta de la pregunta 7.....	33
Figura 8	Porcentaje por respuesta de la pregunta 8.....	34
Figura 9	Porcentaje por respuesta de la pregunta 9.....	35
Figura 10	Porcentaje por respuesta de la pregunta 10.....	36
Figura 11	Porcentaje por respuesta de la pregunta 11.....	37
Figura 12	Porcentaje por respuesta de la pregunta 12.....	38
Figura 13	Porcentaje por respuesta de la pregunta 13.....	40
Figura 14	Porcentaje por respuesta de la pregunta 14.....	41
Figura 15	Porcentaje por respuesta de la pregunta 15.....	42
Figura 16	Porcentaje por respuesta de la pregunta 16.....	43
Figura 17	Porcentaje por respuesta de la pregunta 17.....	44
Figura 18	Porcentaje por respuesta de la pregunta 18.....	45
Figura 19	Porcentaje por respuesta de la pregunta 19.....	46
Figura 20	Porcentaje por respuesta de la pregunta 20.....	47
Figura 21	Porcentaje por respuesta de la pregunta 21.....	48
Figura 22	Porcentaje por respuesta gestión de cobranzas	49
Figura 23	Porcentaje por respuesta gestión de cobranza	50
Figura 24	Porcentaje por respuesta otorgamiento de crédito	51
Figura 25	Porcentaje por nivel de la dimensión procedimiento de cobranza	52
Figura 26	Porcentaje por Nivel de la variable liquidez.....	53
Figura 27	Porcentaje por Nivel de la dimensión capital de trabajo	54
Figura 28	Porcentaje por Nivel de la dimensión riesgo de liquidez	55
Figura 29	Porcentaje por Nivel de la dimensión ratio de liquidez	56

RESUMEN

En la presente investigación realizada titulado "La gestión de cobranza y su impacto en la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical SAC-Villa Mara del Triunfo periodo 2020", el objetivo principal es identificar en qué medida una inadecuada administración de cobranza impacta negativamente a liquidez de Corval Pharmaceutical SAC-Villa Mara del Triunfo periodo en el año 2020; para lograrlo, se utilizó una metodología descriptiva y no experimental; adicionalmente, el tipo de enfoque seguido fue cuantitativo.

Se decidió utilizar un método de muestreo de tipo no probabilístico en forma de conveniencia, por lo que la muestra fue conformada por 18 trabajadores que tienen relación a la parte financiera y contable de la empresa durante el año 2022.

Mediante los resultados obtenidos se determinó si la relación que existe estadísticamente significativa entre la gestión de cobros y la liquidez de Corval Pharmaceutical S.A.C. para alcanzar el objetivo general en el año 2020. Debido a que el nivel de significación (0,000) encontrado es menor al 5 por ciento; adicionalmente, se observa que esta relación es directa, como lo indica el coeficiente del método estadístico correlación Rho de Spearman fue de 0,797; y finalmente, se observa que esta relación es no paramétrica. Estos resultados demuestran que un tratamiento incorrecto en el proceso de gestión de cobros tiene un impacto directo en la liquidez de la organización. Se puede concluir que es necesario implementar un adecuado procedimiento y políticas de gestión de cobros, ya que son procesos críticos para obtener liquidez y, como resultado de esta capacidad, para cumplir con todos los objetivos de la empresa en estudio.

Palabras claves: Gestión de cobranza, liquidez y Estados Financieros

ABSTRACT

Specifically, in this research work, entitled "The collection management and its impact on the liquidity of the company Corval Pharmaceutical SAC-Villa Mara del Triunfo period 2020", the main objective is to identify to what extent an inadequate collection management negatively impacts in the liquidity of Corval Pharmaceutical SAC-Villa Mara del Triunfo period in the year 2020; To achieve this, a descriptive and non-experimental methodology was used; additionally, the type of approach followed was quantitative.

It was decided to use a non-probabilistic sampling method for convenience, so the sample consisted of 18 workers who are related to the accounting and financial part of the company during the year 2022.

Through the results obtained, it was determined whether the statistically significant relationship between the collection management and the liquidity of Corval Pharmaceutical S.A.C. to achieve the general objective in the year 2020. Because the level of significance (0.000) found is less than 5 percent; additionally, it is observed that this relationship is direct, as indicated by Spearman's Rho correlation coefficient of 0.797; and finally, it is observed that this relationship is non-parametric. These results show that an incorrect treatment in the collection management process has a direct impact on the liquidity of the organization. It can be concluded that it is necessary to implement an adequate collection management procedure and policies, since they are critical processes to obtain liquidity and, as a result of this capacity, to be able to meet the company's objectives.

Keywords: Collection Management, Liquidity and Financial Statements

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente la gerencia financiera tiene como una de sus herramientas más importantes es la gestión de cobranza, esto se debe a que ayuda a mejorar el capital de trabajo y mejorar la liquidez de la empresa. Mogollón (2021) menciona que partiendo de la idea básica de que la comercialización a crédito sólo se completa cuando el valor de la venta llega a la caja registradora, el objetivo es avalar a que el proceso se ejecute de manera puntual y completa. Entonces para lograr un crecimiento económico Laura y Phala (2021) indican que el manejo de liquidez en una empresa debe estar priorizado.

Las empresas al no estar equilibrados de manera económica mediante una adecuada gestión de cobranza los afecta a corto y largo plazo, esto se debe a que a nivel mundial pueden existir altos niveles de inflación, así como también cambios en las políticas. Adicionalmente Díaz y Flores (2021) indican que puede generarse confusión en la gestión de cobranza dentro de las organizaciones, si es que existen una falla en la compañía con respecto a entregar créditos a los clientes. Por eso, Maza (2015) citado por Peralta menciona que la liquidez es requerida por parte de las instituciones, por el simple hecho que se debe realizar el pago de sus obligaciones.

En el Perú se han realizado investigación sobre la mejora de las empresas mediante estrategias económicas, por ejemplo, Puma et al. (2020) menciona que el capital de trabajo aporta en la estabilización de la liquidez en la mayoría de las empresas. Por ello la presente investigación estudia el caso de una empresa para determinar soluciones a la liquidez mediante la gestión de cobranzas.

La empresa en estudio Corval Pharmaceutical S.A.C está posicionada en el mercado desde el 2015 pero durante el periodo 2020 no se ha hecho un seguimiento a las ventas realizadas de productos farmacéuticos, esto ha afectado la liquidez de la empresa cuyas causas se han dado debido a que no se cuenta con políticas internas que desarrollen un plan estratégico que garanticen el crecimiento institucional; Así mismo la problemática de la empresa da a conocer las insuficiencias en el manejo de las cobranzas que generan un desbalance económico.

Así mismo en la actualidad el desconocimiento de gestión, organización y control en la empresa CORVAL PHARMACEUTICAL S.A.C - 2021 no cumple las expectativas de trabajo en el área de facturación y esto se ve reflejado a futuro en pérdidas económicas para la empresa. Adicionalmente para poder la liquidez se utilizarán ratios y Ugarte et al. (2017) menciona que se puede utilizar la Razón líquida, Prueba acida, Razón corriente y Capital de trabajo, como indicadores que utiliza una empresa para determinar la liquidez.

Según Ortiz (2014) “la gestión de cobranzas y la liquidez dentro de cualquier tipo de negocio se relacionan estrechamente” (p. 1). Por lo que las políticas y normas deben ser claras y también tienen que estar fijadas, ya que esto permite no cometer faltas. Por ello se exhibe el siguiente.

Problema General

¿De qué manera está relacionada la gestión de la cobranza con la incidencia de la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C., de Villa Maria del Triunfo, en el periodo 2022?

Problemas Específicos

Los problemas específico planteados en nuestra investigación con referencia a las dimensiones de las variables encontradas para el mejor desarrollo de la investigación son: ¿Cómo está relacionado la gestión con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?, ¿Cómo está relacionado el otorgamiento de crédito con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?, y ¿Cómo está relacionado el procedimiento de cobranza con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?

Por lo tanto, la **justificación teórica** de la investigación está fundamentada en el sentido de que como la relación directa de una adecuada gestión de cobranza posibilita una adecuada liquidez para la adquisición, almacenamiento y utilización de los bienes en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C, para de cobranzas y hacer que la gestión sea más eficiente y eficaz en sus funciones de cobranza a sus clientes.

La investigación desde lo **práctico** está justificada, de acuerdo con la incorrecta administración de la gestión de cobranza que se efectúen en las acciones de cobranza, consecuentemente tendrá una ineficiente liquidez en la empresa lo que permite no salvaguardar sus e adquisición, almacenamiento y utilización. Asimismo, en la **justificación social**, se considera que la presente investigación beneficiará la labor de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C debido a que establecerá políticas adecuadas para la gestión de cobranza y su relación con la liquidez donde se reflejarán en sus adquisiciones, almacenamiento y utilización.

Nuestra investigación busca facilitar información sobre la gestión de cobranza y la liquidez, que será eficaz para las mejoras del conocimiento sobre este alcance. Ante la problemática se planteó el:

Objetivo Principal

Identificar en qué medida la gestión de cobranza presenta una relación significativa con la liquidez de la empresa que se estudia llamada Corval Pharmaceutical S.A.C, en el periodo 2020. Asimismo, dentro de los

Objetivos Específicos

Primero, Identificar si la gestión se relaciona con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020. También se podrá identificar si el otorgamiento de crédito tiene relación con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020. Asimismo, se logrará identificar si el procedimiento de cobranza tiene una relación con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020

Hipótesis General

La gestión de cobranza presenta una relación significativa con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020

Hipótesis Específicas

Primero, la gestión de cobranza se relaciona de forma significativa con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020; segundo, el otorgamiento de crédito se relaciona de manera significativa con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020; y tercero, el

procedimiento de cobranza se relaciona de forma significativa con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Nacionales e Internacionales

Los antecedentes del presente estudio se exponen a contexto nacional los cuales se relacionan con el propósito del estudio, tenemos a Ortiz (2014) que realizó su tesis de licenciatura en la Universidad Técnica De Ambato, con el objetivo fundamental es establecer el impacto de la administración de la cobranza en la Liquidez de la empresa RECTIMA ubicada en la ciudad de Ambato. La metodología de investigación fue enfoque cualitativo – cuantitativo donde el nivel fue exploratoria y descriptiva, la muestra de estudio que se usó fue cien personas que son clientes internos y externos. Por lo tanto, se concluye que el cobro y manejo de efectivo en cualquier tipo de negocio están íntimamente relacionados, con políticas, normas o reglas deben estar claramente establecidas para evitar errores, por tal motivo. adoptar un diseño de herramientas de prácticas para mejorar la recaudación de carteras, facilitar los retiros y brindar a los clientes la oportunidad de satisfacer sus pagos, aumentar la liquidez y lograr una mayor eficiencia.

De igual forma Arce (2017) en su tesis de licenciatura realizada en la Universidad Nacional Experimental de Guayana - Ecuador. El objetivo principal estuvo relacionado a la valoración de la relación existente de la administración de cuentas a cobrar en liquidez y la rentabilidad de la empresa en mención. La metodología de investigación para dicho trabajo fue de tipo descriptivo, por otro lado, la muestra y población de estudio fue en base de 5 personas involucradas del área de ventas y el área de cobranzas que se usó la técnica de entrevista. Finalmente se concluye que deben llevar un registro de todos los movimientos contables con el fin de conocer su posición financiera. por lo que el análisis de los estados financieros no es más que la agregación del saldo de cierre de cada mes contable, a una fecha determinada, con el fin de evaluar el estado y desempeño de las mismas; intentar determinar la condición económica de un negocio y evaluar su desempeño y prosperidad

Así mismo, Gutiérrez (2015) en su tesis de pregrado realizada en la Universidad Técnica De Ambato, indica que el principal objetivo presentado en el estudio fue la evaluación de la relación que existe entre la gestión de Cobranza frente a la liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Unión Popular Ltda., donde la metodología de investigación en base al enfoque cualitativo, la muestra y población del estudio fueron de un total de 152 personas de clientes morosos. Se concluyó que con la finalidad de reducir riesgos de liquidez y con el afán de reestructurar la normativa interna de crédito, no se formularon adecuadamente los diversos procedimientos y las diferentes formas de políticas de cobranza y crédito que existían dentro de la institución, con base en encuestas exploratorias, donde se recolectó información de manera directa, definiendo cada variable y sus subcategorías para comprender para mejorar la gestión.

Según Avila y Gil (2019) en su tesis de pregrado realizada en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, su objetivo principal fue el análisis del establecimiento de políticas de cobranza y crédito, para observar si permitirán mejorar la liquidez de la compañía. De lo cual su metodología de investigación fue analítico, histórico y documental, donde la muestra de estudio estuvo conforma por las áreas de cobranza y crédito, gerencia y contabilidad. Finalmente, se concluye que debido a la necesidad de aumentar las ventas y cumplir con los presupuestos comerciales, ha llevado a considerar estrategias que ayuden a seguir manteniendo relaciones comerciales con los clientes a largo plazo, lo que lleva a la compra de la fila repetida donde las transacciones de ventas y crédito son equivalentes a las cuentas por cobrar realizadas por el negocio en el que participa la institución, cabe señalar que estas decisiones aseguran la liquidez de la deuda pendiente del contrato con la empresa, la debilidad más común es el análisis de crédito realizado al cliente.

Vargas y Zavala (2019) en su tesis de pregrado realizada en la Universidad de Guayaquil, para dicho estudio, el objetivo principal es que la administración de la cobranza se optimice aumentando la liquidez de Servimanteci, por lo cual se hizo un enfoque en las necesidades de las áreas de cobranza y crédito de las organizaciones, el enfoque de la investigación fue mixto, porque en el estudio se

emplearon encuestas y se realizó observaciones, como técnica de estudio; asimismo, la investigación sigue un diseño no experimental, la muestra del estudio fueron 7 participantes. Se concluye que la cartera del cliente no es valorizada habitualmente, lo que restringe la capacidad de recuperación de la liquidez, afectando la tasa de retorno recibida. Proponemos establecer cuatro fases comenzando con la capacitación del personal, luego formando una organización, creando subáreas donde se entregarán manuales funcionales para cada cargo propuesto; Finalmente, establecer procedimientos y políticas para los sectores de crédito y cobranza.

Tumbaco y Andrés (2018) en su tesis de pregrado elaborada en la Universidad Estatal Península De Santa Elena, donde el principal objetivo fue la evaluación de la gestión de las Cuentas por Cobrar en función a los procedimientos y las políticas que se realizan para el apropiada examinación del contexto financiero de la organización Comercializadora, en el periodo 2017, la metodología de investigación es cualitativa, donde el diseño tiene un alcance descriptivo, exploratorio, explicativo o correlacional. La muestra de la investigación la conformaron tres personas: el encargado del departamento de cobros, gerente general y el encargado de la contaduría. Se concluye que es necesario evaluar la gestión de las cuentas por cobrar frente a los procedimientos y las políticas que dependen de la efectividad de las operaciones para el cobro y cumplimiento oportuno de las obligaciones con los proveedores. Se recomienda las siguientes instrucciones primero determine los diversos procedimientos y múltiples políticas que se aplican en el cobro de cuentas a cobrar, luego desarrolle métricas financieras para los datos relevantes de administración de cuentas; y finalmente, la evaluación de estados financieros permite tomar decisiones con base en sus resultados.

Siguiendo con el estudio, los siguientes antecedentes se exponen a nivel nacional y se relacionan con el propósito del estudio. Según Yancce (2017) que realizó su tesis de maestría en la Universidad Cesar Vallejo, donde el objetivo principal es probar si la gestión de cobranza tiene influencia sobre la liquidez de la empresa Bisagras Peruanas SAC en el distrito de Ate en el año 2014- 2016, donde la metodología utilizada en el estudio es hipotético deductivo y su enfoque es tipo

cuantitativo, cuyo diseño es de tipo no experimental – con un tipo transversal y forma correlacional, se concluye que, si no se tiene control sobre el cobro de dinero de clientes morosos se debe considerar y evaluar el resultado de la tasa de rotación de cuentas a cobrar y el plazo o tiempo medio de cobranza, donde se podrá observar la cifra de los días de espera para las ventas a crédito y podrá realizar las previsiones necesarias. Por último, los empleados necesitan capacitación continua en las áreas de cobranza y crédito para poder administrar mejor las cuentas de los clientes.

Ayala (2019) en su tesis de pregrado realizado en la Universidad Nacional de Cajamarca, donde el objetivo fundamental del estudio es identificar si la administración de cobranzas incide en la liquidez de la empresa llamada “Clínica Limatambo Cajamarca S.A.C”. en el periodo de estudio del año 2017, el método que sigue esta investigación es inductivo, del tipo que es aplicada con nivel cualitativo de tipo descriptivo y forma correlacional. Para la muestra de estudio se tomaron a cinco personas pertenecientes al área de cobranza de la organización. Finalmente, se concluye que existen falencias como morosidad, incumplimiento de procedimientos y políticas de cobranza, aplicación empírica de procedimientos y políticas de cobranza, morosidad a nivel de entidades financieras y proveedores, afectando así la liquidez de la organización. Por lo tanto, es recomendable implementar políticas de cobranza consistentes donde la recaudación de los créditos se realice de modo eficiente y sin perjuicio de los intereses del cliente, asegurando el cobro de las cuentas por cobrar en un tiempo menor a la liquidez efectiva.

Así mismo, Acuña (2021) en su tesis de pregrado realizado en la Universidad de Ciencias y Humanidades. Dicho trabajo, presentó su principal objetivo de estudio que fue hallar la relación existente entre las variables gestión de cobranzas y la liquidez generada en la organización, en una compañía que brinda servicios sobre certificaciones vehiculares que se ubica en el distrito de Carabayllo, durante los años 2017-2019. Para llevar a cabo el estudio se empleó una metodología para esta investigación cuyo enfoque es de tipo cuantitativo, de nivel correlacional, y su diseño es no experimental de tipo longitudinal, la muestra del estudio fueron cinco personas pertenecientes al área de cobranza. La principal conclusión fue encontrar, que si existe una correlación significativa entre las variables analizadas en la

organización. Cuanto más eficaz sea la empresa de gestión de cobro, mayor será la liquidez de la empresa, por lo que es recomendable definir políticas de crédito y fijar requisitos con antelación para favorecer la valoración y toma de decisiones de los clientes, ya que esto garantizará el pago a tiempo, por lo cual, la empresa debe asegurarse de que todas las partes estén de acuerdo.

Según Monge (2018) en su tesis de pregrado desarrollada en la Universidad Norbert Wiener, el objetivo del trabajo fue el mejoramiento de la gestión de cobranzas para el incremento de la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC. El método de investigación llevado a cabo fue enfoque mixto, de tipo proyectista no experimental y de corte transversal. Las entrevistas en la muestra se dieron en los trabajadores de las diversas áreas, como del área gerencial, contable y administrativa. Se concluye que el área de crédito y cobranza no estaba haciendo un seguimiento apropiado al minuto de otorgar un crédito, por lo que al aplicar un sistema de vigilancia optimizaría sus funciones, ordenaría más los procesos y eso soslayaría la duplicidad, y preparar un formato de análisis de vencimiento semanal reduciría la posibilidad de que se creen errores.

Vasquez y Vega (2017) en su tesis de pregrado realizado en la Universidad Privada Antenor Orrego, tuvo como objetivo fundamental de identificar cómo la administración de cuentas a cobrar está relacionada con la liquidez de la empresa Consermet SAC que se ubica en el distrito de Huanchaco. El diseño básico del estudio es explicativa causal, que es causas y efectos, la muestra está conformada por el área de cobranzas. La conclusión que presenta el autor es que el nivel de las ventas por crédito incide en el riesgo de liquidez. Y si la organización no tiene liquidez que le ayude a enfrentar sus deberes de corto plazo, se debe revisar una política de crédito efectiva, así como realizar un seguimiento de cerca al proceder del cliente al momento de contratar servicios. Asegurar el cobro oportuno de las facturas deben fortalecer y difundir los procesos de cobro aplicables a los clientes, esto con el fin de agilizar la recaudación de deudas y tener capacidad de pago en el período de obligación.

Por lo tanto, Valer (2022) en su tesis de pregrado que fue realizada en la Universidad Peruana de los Andes, donde el objetivo principal del estudio fue comprobar si la relación existente entre la administración de la Cobranza y Liquidez es significativa, en la compañía peruana Corpóra la Regional SRL ubicado en la

ciudad de Huancayo en el año 2020, donde la metodología que sigue el estudio fue el método científico, de forma aplicada y su diseño de estudio fue descriptivo correlacional, la muestra de estudio estuvo conformado por 50 colaboradores de la empresa del área de cobranza. La conclusión a la que se llegó fue que, las insuficiencias en la gestión de cobranza son debido a que no se envían notificación o no realizan llamadas telefónicas, para notificar a los clientes cuándo vence su deuda; finalmente, otra causa de la insuficiencia es que el personal no está bien capacitado, por consiguiente se recomienda tener control mucho más estricto, efectuando el análisis correspondiente de la cuenta del cliente para cambiar cada vez que se cancelen los créditos y en el caso promedio, se aplicará el proceso de recolección de lo cual como resultado, proporcionará a la compañía evitando pérdidas a gran escala, donde apoya a los riesgo de crédito y que no abandonarán principalmente el riesgo de activos líquidos, de esta manera saldrá la decisión más favorable.

2.2. Base teórica

2.2.1. Variable 1: Gestión de Cobranza

Antes de hablar sobre la gestión de la cobranza sería bueno conocer un poco acerca del ciclo del capital – dinero, para lo cual Hernández et al. (2014) menciona que Karl Marx, presentó un modelo de 3 ciclos: ciclo de inventario, ciclo de cobro y ciclo de pago. Este modelo se puede aplicar en las organizaciones de la actualidad, prestando importancia al proceso del dinero en la empresa.

Primero, ciclo de pago según Marx, indica Hernández et al. (2014) es la inversión que se realiza en la compra de la materia prima (mercancía), tanto material como personal. Segundo, el ciclo de inventario es donde se crea el valor, ya que se genera la fabricación del producto. Por último, el ciclo de cobro es donde el dinero retorna a su forma inicial, ya que acá es donde se realizan los cobros por los productos.

La variable investigada es la gestión de cobranza, que se define como la administración adecuada de los recursos gastados en las cuentas por cobrar o en los créditos emitidos a los clientes con el fin de mejorar las ventas. Es el proceso en el cual se realiza la recaudación en manos de los clientes de una empresa, y es

una parte importante para conseguir el capital de trabajo necesario para mantener la estabilidad financiera de una empresa. (Acuña, 2021)

La Gestión de Cobranza según Tumbaco (2017) es que, primeramente, el objetivo de la gestión de cobranzas es la transformación de las cuentas que faltan cobrar en activos lo más pronto posible, ya que así se revierte el impacto negativo en el capital circulante o en el flujo de caja de una empresa; asimismo, nos indica que consiste en implementar un proceso ordenado, paso a paso, para que nos permita organizar todas los deberes, acciones y negociaciones. Que luego se emplearán en la recuperación de las deudas vencidas de los clientes.

La importancia de la Gestión de Cobranzas según Díaz y Flores (2019) reside en que la base de la economía capitalista es la acumulación y, una parte muy importante de esta es la financiación, que es a la que recurren la mayoría de empresarios, ya que desean optimizar la acumulación lo más rápido que se pueda. Es así que el financiamiento forma el crédito, que cuando no se tiene una buena política de conversión del efectivo puede afectar a los emprendedores, es por eso que es importante tener una buena gestión. Asimismo, solucionar los problemas de las empresas es otras de las importancias, ya que estas aparecen en la vida cotidiana de los negocios.

Por otro lado, Nolasco (2018) plantea que es de suma importancia para cualquier negocio, porque si no se lleva a cabo de manera efectiva, puede generar problemas graves que van desde la falta de crecimiento hasta la quiebra: si se acumulan grandes deudas, se pierde efectivo, por lo cual tener una gestión efectiva permitirá garantizar la liquidez, hacer crecer la rentabilidad y optimizar.

También Gonzales y Sanabria (2016) señalan que es el proceso de obtener el pago de un producto o servicio o cancelar una deuda. Este pago podrá realizarse antes, durante o después de la recepción del producto o servicio, según lo acordado entre las partes.

En otras palabras, se requiere de técnicas y estrategias comerciales para lograr una mayor eficiencia en la reanudación de las relaciones comerciales con los clientes, donde se mantenga la organización acerca de la información de los clientes, los gerentes recopilen deben conocer algunos aspectos básicos del negocio.

Asimismo, sería conveniente conocer los tipos de gestión de cobranza que según Gomez son cuatro: Primero, preventiva, este tipo de gestión es la que se realiza con antelación a la fecha en la que vence la gestión, el fin es acordarse de la fecha en la que vence el próximo pago. Segundo, administrativa, en este tipo de gestión las personas quienes se encargan de la cartera, desde el día uno ejecuta las gestiones, para así poder recobrar el capital e interés que se genera por el crédito que se otorgó. Tercero, pre jurídico, en este tipo de gestión la empresa firma un contrato con terceros para que ellos sean quienes se encarguen de cobrar la deuda de los clientes (recobrar la cartera en mora) y finalmente, Cuarto, judicial, este tipo de gestión se da cuando no se logró recuperar la cartera, entonces, la organización procede de manera judicial, por medio de abogados. (Díaz & Flores, 2012)

Conforme a las distintas citas mencionadas se señala que, la gestión de cobranzas es la unión de todas las acciones y negociaciones para organizar las cobranzas, éstas se aplicarán a los clientes para recuperar los créditos pendientes, donde se efectúa el cobro en activos circulantes lo más pronto posible, para así poder revertir la negatividad del impacto en el efectivo o capital de trabajo de las compañías.

A continuación, se mostrarán las dimensiones de la gestión de cobranza:

Dimensión 1: Gestión

Vilcarromero (2013) define la gestión como:

Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional con el fin de establecer los objetivos y los métodos para alcanzarlos, especificar la estructura de los sistemas, elaborar un plan de desarrollo y llevar a cabo la gestión de personas. La acción es igualmente crucial en la gestión, ya que es la manifestación del deseo que tiene la capacidad de influir en una situación. (p. 14)

Esto nos indica que la gestión es un conjunto de medidas que toma una empresa con el objetivo de cumplir las metas de la organización.

Por otro lado, actualmente la tecnología en el área de cobranzas es de gran importancia para presentar una buena administración de la cartera de cliente de toda empresa, por ejemplo, Ganchoso y Pluas (2020) afirman que, si existiría un mejor control por parte de las empresas al darle a los clientes créditos, los montos

vencidos serán más fáciles de obtener haciendo que la liquidez de la empresa pueda mejorar. Adicionalmente la política de capacitación a los trabajadores para el área de cobranza consiste en el desarrollo de habilidades y conocimientos nuevos para que los empleados puedan gestionar de mejor manera las cuentas por cobrar de los clientes hacia la empresa, logrando una mejora también en el procedimiento de cobranza de la empresa.

Dimensión 2: Procedimiento de Cobranza

Zambrano y Chuquitarqui (2020) define el procedimiento de cobranza como:

La gestión y realización de los créditos mediante las estrategias de cobranza en el cual es fundamental la segmentación de la cartera de clientes según las características de los clientes y sus cuentas. De ahí se observan las fases de cobranza en el cual comienza con la prevención para evitar que se incumpla el pago que tiene un cliente, luego se ve la cobranza, la recuperación y finalmente la extinción de los pagos incumplidos. (pp. 17-18)

Según Bañuelos (2014), son una serie de pasos que siguen las organizaciones para recuperar los créditos dados a los clientes, para lo cual se tienen en cuenta políticas de cobranza; asimismo, cabe resaltar que estas políticas varían dependiendo del rubro de la empresa. El cumplimiento de estas políticas de cobranza de una empresa consiste en el procedimiento que se sigue hacia las cuentas que ya fueron vencidas y como realizar el cobro de estas. Asimismo, Delgado y Lezama (2018) recomiendan que las políticas de cobranza no deben centrarse en la manera de como cobrar las cuentas vencidas, sino más bien presentar criterios los cuales indiquen cómo se comporta el cliente ante la recuperación de la cartera vencida.

Dimensión 3: Otorgamiento de crédito

Se define como el proceso que realiza una empresa para brindarle una facilidad crediticia a los clientes los cuales cumplen con los requisitos satisfactoriamente. Bañuelos (2014) señala que los créditos son un activo corriente de su empresa, y la venta se completa cuando se cobra, independientemente del área de negocio de su empresa. Asimismo, para el otorgamiento de crédito se realiza en los clientes una evaluación y Alegria (2020) afirma que, si existe una deficiencia en la evaluación, esto aumentara el riesgo crediticio de la empresa.

Entonces el otorgamiento de crédito es la conclusión de la primera etapa del préstamo para un cliente con una buena calificación crediticia, la concesión del crédito será muy rápida, sobre todo para los plazos más largos, porque podrá negociar el importe, el plazo e incluso el tipo de interés, principalmente porque es un buen pagador, mientras que será más difícil para los que se consideran clientes de mayor riesgo, principalmente por la morosidad.

Acuña (2021) menciona que las políticas de crédito son un componente crítico de la gestión de una empresa; son una de las actividades comerciales más esenciales y tienen un impacto significativo en la liquidez, lo que las hace fundamentales en la facilitación de transacciones. Por eso, si no genera ingresos adicionales, puede resultar ineficaz, ya que moviliza recursos escasos y las organizaciones son expuestas al riesgo de impago cuando el plazo del crédito es largo. Los grandes niveles de cuentas por cobrar pueden reducir el valor de la empresa, lo que hace necesario el uso de procedimientos de cobro eficaces. Las posibilidades de que una empresa se estanque como resultado de niveles muy bajos de cuentas por cobrar y de la acumulación de deudas también son significativas cuando no invierte adecuadamente en el cobro de cuentas por cobrar.

2.2.2. Variable 2: Liquidez

La definición de liquidez para una persona o empresa consiste en la capacidad de cumplir con sus obligaciones. La liquidez según Nava (2018), consiste en la suficiencia que posee una empresa para poder conseguir efectivo y así pueda cumplir sus deberes a corto plazo. La liquidez es una cualidad que presenta una empresa para poder solventar las deudas que pueda tener a corto plazo, para poder obtener dinero en efectivo. Por otra parte, Labajos (2019) indica que la liquidez se refiere al efectivo de una empresa accesible para satisfacer las obligaciones a corto plazo; esta idea también hace hincapié en el uso de indicadores financieros. Por otra parte, un alto nivel de liquidez significa que la empresa tiene una capacidad de pago fiable para satisfacer sus compromisos y se adhiere a las condiciones de crédito establecidas por los proveedores, lo que le permite seguir aumentando sus actividades comerciales.

Asimismo, Yaguache et al. (2019) menciona que la liquidez mide el pasivo corriente y el activo corriente, definiéndolo como la capacidad de la empresa al momento de pagar sus obligaciones haciendo uso del flujo de caja que se encuentra actualmente en la empresa. Por lo tanto, cuando se conoce el significado de liquidez, permite comprender que las diferentes compañías necesitarán tanto activos de manera líquidos como ilíquidos. En otros términos, la liquidez es la destreza de convertir un activo en efectivo por parte de las empresas.

Sáenz y Sáenz (2019) menciona que una empresa que calcula la liquidez toma en cuenta para la realización de los pagos a los activos más líquidos y para lograr tener una mejor capacidad para pagar deudas por parte de la empresa mayor debe ser la razón de liquidez. Adicionalmente, Neyra (2018) postula que puede calcularse realizando uso de tres indicadores financieros, estos se muestran a continuación:

Dimensión 1: Ratio de liquidez

Una de las maneras más eficaces de medir la ratio de liquidez es mediante la Razón corriente, este indicador se utiliza más que nada para establecer cuántos activos posee la empresa, lo que permite respaldar el total de los pasivos a corto plazo. La fórmula se presenta a continuación:

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Esto nos indica que mientras mayor sea el resultado, significa que la capacidad de la organización para pagar sus deudas es mayor; asimismo, cabe resaltar que el resultado óptimo de la razón corriente es de 1,5. Entonces los indicadores de liquidez se utilizan para medir la salud financiera de una empresa y, en consecuencia, si tiene capacidad para pagar sus obligaciones de deuda a tiempo.

Dimensión 2: Capital de trabajo

La gestión del capital de trabajo es una parte importante de la gestión financiera de una empresa, por lo que la eficiencia y la eficacia con la que gestiona sus activos y pasivos a corto plazo determina el funcionamiento diario de la empresa. Por ello, las empresas que quieran mejorar su rentabilidad deben prestar especial atención al capital de trabajo. (del Cisne et al., 2018)

Este indicador se usa para obtener la suma de activos que posee una organización después de realizar sus pagos del total de sus pasivos a largo plazo. Adicionalmente Guerrero et al. (2022) indica que las empresas pueden obtener ventaja competitiva si es que la importancia del capital de trabajo es elevada y que existe mucho desconocimiento sobre el capital de trabajo y su buen manejo. Asimismo, Sáenz y Sáenz (2019) menciona que este ratio evalúa la capacidad de crédito, ya que muestra el margen de seguridad del acreedor o la capacidad de pago de la empresa para cubrir las deudas a corto plazo, es decir, el dinero disponible para llevar a cabo las actividades habituales. La fórmula se presenta a continuación:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

La relevancia del capital de trabajo es que ayuda a las organizaciones a que la liquidez que se encuentre sea lo necesario para que la empresa logre la supervivencia en el mercado. Una buena gestión de su capital de trabajo por parte de las empresas tiene la capacidad de convertir rápidamente los activos en efectivo y cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Acuña (2021) indica que una gestión eficaz del capital circulante ayuda a una empresa a operar de forma más rentable dentro de los límites de su sector y mercado. La posición de los activos, pasivos y fondos propios de una organización, tal y como aparecen en sus estados financieros, se denomina capital circulante. Asimismo

Dimensión 3: Prueba ácida

Este indicador; por otro lado, es la razón corriente, pero se le restan los inventarios, debido a que estos son los menos líquidos de los activos corrientes. La fórmula se presenta a continuación:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Conforme a las distintas citas mencionadas se menciona que, la liquidez es su capacidad de obtener efectivo para poder alcanzar las obligaciones de pago a corto plazo. Es decir, asume la probabilidad de que un activo pueda convertirse en dinero. Donde es un concepto esencial en las finanzas de la empresa.

Jiménez (2006) indica que Keynes en el siglo 20 propuso unas teorías basadas en la preferencia por la liquidez, donde los individuos hacen demandas monetarias por 3 razones: motivo de transacción, motivo de precaución y motivo especulativo. Es así que Jiménez (2006) señala que:

Para empezar, el dinero es un medio de intercambio; en consecuencia, las personas desean dinero para utilizarlo en sus compras de productos y servicios. El deseo de dinero por el motivo de la transacción, según Keynes, varía directamente con el grado de renta. Los individuos también necesitan dinero para realizar otras transacciones, como el pago de deudas, para enfrentar oportunidades imprevistas de compras ventajosas y para enfrentar obligaciones pactadas en dinero. Este es el llamado motivo precaución por el que se demanda dinero. Esta demanda también está en función de la renta, ya que según Keynes fluctúa muy poco con el tipo de interés. En consecuencia, la demanda de dinero por la motivación cautelar está relacionada con la renta. Por último, Keynes recuerda que los individuos tienen un incentivo especulativo para desear dinero, que no está relacionado con su renta. Esto se conoce como la hipótesis de la preferencia por la liquidez, y es su contribución más importante. (pp. 293-294)

El riesgo de liquidez consiste en realizar las obligaciones de una empresa a corto plazo y la dificultad que varias empresas presentan debido a que mucho no están capacitados de que sus activos de liquidez se conviertan, pero sin tener pérdidas de la empresa. Adicionalmente, al Janabi (2021) indica que “la medición del riesgo de liquidez es un tema complejo, debido a que depende de varios factores interconectados. Por ello, se han desarrollado algoritmos de optimización para mejorar el proceso de distribución de activos en carteras de múltiples activos.” (p. 3)

2.2.3. Definición de términos básicos

Cartera de cobranza

Este término se refiere al proceso en el que las organizaciones recuperan el dinero que los clientes le deben.

Cuentas por cobrar

Reflejan el dinero que está aplazado de cobro, esto por la venta de productos y/o servicios para la empresa que concede el crédito. La empresa que recibe el crédito, en cambio, tendrá la consideración exactamente contraria.

Capacidad de pago

La verdadera capacidad del solicitante para cumplir con sus obligaciones, para lo cual debe revisarse su situación financiera, en particular los ratios de liquidez y endeudamiento. (Córdoba, 2012 como se citó en Acuña, 2021)

Gestión Financiera

El proceso de control de los ingresos y los costes asociados al uso lógico del dinero en una organización, que da lugar a la rentabilidad financiera. (Acuña, 2021)

Rentabilidad

La ganancia obtenida a lo largo del tiempo por cada unidad de recursos gastada, representada en forma de porcentaje. La proporción entre los ingresos recibidos y los gastos realizados. (Cisne et al., 2018)

Activo Corriente

Los activos que son líquidos a fin de año o que se pueden convertir en efectivo dentro de un año se conocen como activos corrientes. Los activos corrientes también incluyen los activos utilizados para cancelar una obligación corriente o evitar gastos durante el año (Acuña, 2021).

Pasivo Corriente

En una empresa que comprende sus deudas y obligaciones con una duración inferior a un año, es decir, los compromisos y deudas a corto plazo, se denomina pasivo corriente, a veces conocido como pasivo a corto plazo.

Inventarios

Orden y valoración de las obligaciones, derechos y bienes de una entidad. Su objetivo es verificar qué piezas son las que componen el patrimonio de una organización en un determinado tiempo.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El presente estudio, fue de tipo de investigación es aplicada – cuantitativo correlacional y corte transversal, ya que se basa en recoger y recopilar información en un mismo tiempo, donde Ramos (2020) afirma que tiene la característica de que está enraizado en un marco teórico y permanece en él. El objetivo es incrementar el conocimiento científico, pero no contrastarlo con ningún aspecto práctico.

A su vez, sigue un nivel descriptivo ya que describe la conexión que hay en las dos variables a estudiar, porque su propósito es examinar y mostrar la relación entr ambas variables, las cuales son: gestión de cobranza y liquidez, determinando así las posibles relaciones existentes.

3.1.2. Diseño de investigación

El tipo de diseño utilizado en el presente estudio fue el de tipo no experimental, de forma transversal descriptivo, debido a que la recopilación de la información se da en un tiempo exacto; además, según Rodríguez y Mendivelso (2018) comentan que la investigación transversal se centra, más que nada, en estudiar datos de diferentes variables sobre una determinada muestra, que se recopilan en un periodo de tiempo.

3.2. Variables y operacionalización

Variable I: Gestión de Cobranza

Definición conceptual

Gomez (2021) afirma que la Cobranza es la progresión de acciones y habilidades para optimizar la cobranza, con base en las relaciones y los contextos, que permitirá una gestión eficaz de la información sobre los deudores y podrá destinar dicha información para lograr la mayor eficiencia en cada actividad de gestión realizada. (p. 52)

Definición Operacional

Son ciertas acciones, cuyo objetivo fundamental reside en reavivar el trato de comercio con el cliente, donde que este sostenga sus créditos al corriente. Esta variable se evaluó con la técnica encuesta y el instrumento cuestionario que se utilizó en los trabajadores de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C.

Dimensión

- Gestión
- Otorgamiento de los créditos
- Procedimiento de cobranza

Indicadores

El instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue mediante una encuesta en el cual la escala de medición que se empleó fue: la escala ordinal de Likert, la cual tiene cinco valores: 1 - nunca, 2 - casi nunca, 3 - a veces, 4 - casi siempre y 5 - siempre.

Variable II: Liquidez

Definición conceptual

Jarro (2020) nos comenta que “la liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazo” (p. 47).

Definición Operacional

Es la cualidad de una empresa de poder convertir en el corto plazo un activo en efectivo, sin necesidad de que se deprecie. Esta variable se evaluó con la técnica encuesta y el instrumento cuestionario que se utilizó en los trabajadores de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C

Dimensión

- Capital de trabajo
- Riesgo de Liquidez
- Ratios de Liquidez

Indicadores

Para el presente estudio, la escala de medición que se utilizó fue: la escala ordinal de tipo Likert, la cual tiene cinco valores: 1 - nunca, 2 - casi nunca, 3 - a veces, 4 - casi siempre y 5 - siempre.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

Para la presente investigación, la población estuvo representada por la información financiera y contable de la compañía Corval Pharmaceutical S.A.C. comprendió por 30 trabajadores que laboran en la empresa.

3.3.2. Muestra

En la presente investigación la muestra utilizada que se determinó fue tomado de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. la misma que comprende 18 individuos de las áreas de facturación, cobranza y gerencia que se aplicara el instrumento de investigación y que tienen el criterio de inclusión.

3.3.3. Muestreo

El tipo de muestreo utilizado que sigue el estudio es de tipo no probabilístico, debido que se usó la técnica de muestreo por conveniencia.

La unidad de análisis, lo conforman cada trabajador de las áreas de facturación, cobranza y gerencia de la organización Corval Pharmaceutical S.A.C

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Para la actual investigación, como la técnica para recolectar los datos se usó la encuesta, de acuerdo con Hernández y Barrera (2018) nos dice “es un procedimiento planificado de una encuesta descriptiva en la que el investigador recoge datos a través de un cuestionario previamente diseñado” (p. 45).

3.4.2. Instrumentos

Como instrumento de recopilación de datos se empleó el cuestionario que se encuentran formados por indicadores relacionados a las dimensiones y las mismas que determinan el objetivo general y específicos.

Según Orozco (2018) nos comenta que el cuestionario es una herramienta para recolectar datos y consiste en la agrupación de preguntas escritas, que el investigador administra a la persona o unidad de análisis

Validación del instrumento

Para obtener los datos e información requeridos de forma correcta y válida se utilizaron cuestionarios. Tenemos las siguientes tablas de datos de las dos variables de investigación:

3.5. Procedimientos

Durante la ejecución de la presente investigación se elaboró la herramienta, el cuestionario, el cual consta de 15 ítems y se aplica a 5 individuos que trabajan en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C de las áreas comercial, facturación , cobranza y gerencia, de acuerdo al tema planteado para la encuesta, en el cual se utiliza un sistema de procesamiento de datos estadísticos en el programa Microsoft Excel basado en tablas que será el encargado de generar los resultados y porcentajes, nos ayuda a ver la relación de las dos variables de investigación y al mismo tiempo podemos establecer el nivel de confianza gracias.

VARIABLE	DIMENSIONES	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL
	Gestión de cobranza	1. ¿Usted considera que el área de cobranza cuenta con la tecnología y logística adecuada? 2. ¿Usted considera que existe una política de capacitación adecuada en el área de cobranza? 3. ¿Usted considera que el personal del área de cobranza tiene clara sus funciones?

Gestión de cobranza	Otorgamiento de crédito	<p>4. ¿Usted considera que las políticas y procedimiento de otorgamiento de crédito son las adecuadas?</p> <p>5. ¿Usted considera que es importante que la empresa contrate a un servicio de central de riesgo para evaluar al cliente?</p> <p>6. ¿Usted considera que es adecuada la preparación que tiene el personal de crédito?</p>
	Procedimiento de cobranza	<p>7. ¿Usted considera que se cumple con informar de manera oportuna a los clientes, sus cuentas por cobrar?</p> <p>8. ¿Usted considera que las políticas y procedimiento de cobranza son las adecuadas?</p> <p>9. ¿Usted considera que las políticas y procedimiento de cobranza se debería tercerizar?</p> <p>10. ¿Usted considera adecuado las acciones de cobranza para recobrar la deuda?</p> <p>11. ¿Usted considera que el proceso de cobranza está alineado a los objetivos, operacionales, económicos de la empresa?</p>
Liquidez	Capital para el trabajo	<p>12. ¿Usted considera que su empresa tiene a disposición de efectivo para atender su negocio a corto plazo?</p> <p>13. ¿Usted considera que la empresa al tener un capital de trabajo positivo garantice una estabilidad financiera?</p>
	Riesgo de Liquidez	<p>14. ¿Usted considera que el tipo de cambio afecta a la solvencia de la empresa?</p> <p>15. ¿Usted considera que si su empresa negocia más activos generará más liquidez?</p> <p>16. ¿Usted considera que el pago inoportuno de las obligaciones financieras disminuye la liquidez de la empresa?</p> <p>17. ¿Usted considera que la empresa tiene la prevención necesaria para que los clientes paguen sus obligaciones y no generar pérdidas?</p>
	Ratio de Liquidez	<p>18. ¿Considera usted que la prueba ácida, las existencias son consideradas la parte menos líquida?</p> <p>19. ¿Considera usted que los gastos pagados influyen en el cálculo del índice de la prueba ácida?</p> <p>20. ¿Considera usted que la liquidez corriente garantiza la liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones de la empresa?</p> <p>21. ¿Considera usted que mediante el índice del capital corriente se puede llegar a conocer la cantidad de recursos para poder operar?</p>

3.6. Método de análisis de datos

Se desarrolló con el método de estadística descriptiva con la utilización del Programa Microsoft Office Excel; lo cual, este método, permitió que, de las

encuestas aplicadas, se hicieran las figuras y las tablas con la información obtenida y también se procesó la información para la determinación de las ratios financieras.

3.7. Aspectos éticos

Todos los profesionales están obligados por ley a cumplir las normas de conducta ética, moral y social a las que se adhiere a esta investigación.

Las consideraciones éticas se realizaron en todo el proceso investigativo, desde la creación del proyecto de investigación hasta la aplicación de encuestas, centrándose en las reglas y normas de conducta que se iban a utilizar en el estudio de investigación como:

- **Veracidad:** En este punto la investigación brindo una información verdadera y se basó a la realidad que tiene la empresa, donde no se modificaron datos y salvaguardando siempre la confidencialidad de esta.
- **Originalidad:** El presente estudio se realizó de forma objetiva y con soporte de diferentes autores citándolos respectivamente para que no se consignen algún plagio o datos faltos
- **Responsabilidad:** Este punto se realizó mediante un cronograma de cumplimiento, así como recibiendo las asesorías de acuerdo a lo establecido en la programación universitaria y los autores de la investigación

Los datos se utilizaron de acuerdo con la estructura metodológica proporcionada por la Guía para la ejecución del Trabajo de Investigación de la casa de estudio, es decir para la Universidad César Vallejo, y se hizo uso de la normativa APA séptima edición para citar los distintos libros.

IV. RESULTADOS

1.- Análisis de Confiabilidad

Gestión de Cobranzas

Tabla 1

Estadística de fiabilidad de la variable gestión de cobranzas

Alfa de Cronbach	N de elementos
,834	11

De la Tabla 1, se observa que, el alfa de Cronbach es de 0.834, lo que nos indica que la fiabilidad del instrumento utilizado es buena. En otras palabras, las 11 preguntas aportan a la confiabilidad del instrumento (el cuestionario).

Liquidez

Tabla 2

Cuadro de estadística de fiabilidad de la variable liquidez

Alfa de Cronbach	N de elementos
,826	10

De la Tabla 2, se observa que, el alfa de Cronbach es de 0.826, lo que nos indica que la fiabilidad del instrumento utilizado es buena. En otras palabras, las 10 preguntas aportan a la confiabilidad del instrumento (el cuestionario).

2.- Análisis Descriptivo

Pregunta 1. ¿Usted considera que el área de cobranza cuenta con la tecnología y logística adecuada?

Tabla 3

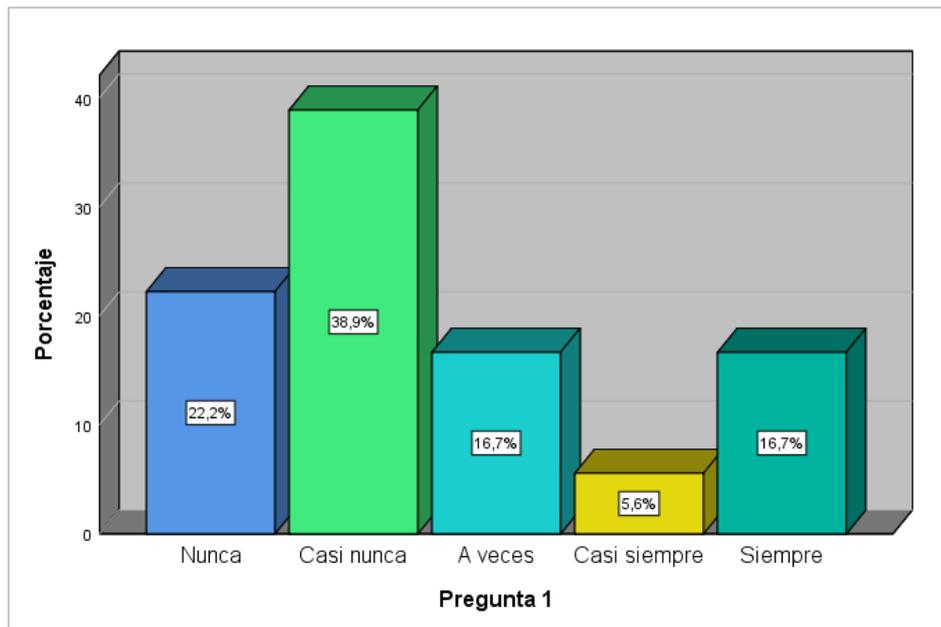
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 1

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	22,2
	Casi nunca	7	38,9
	A veces	3	16,7
	Casi siempre	1	5,6
	Siempre	3	16,7
	Total	18	100,0

De la Tabla 3, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 1, respondieron en promedio que, un 38.9% considera que el área de cobranza casi nunca cuenta con la tecnología y logística adecuada, el 22.2% considera nunca se da el caso, el 16.7% considera que a veces, el otro 16.7% considera que siempre y el 5.6% considera que casi siempre.

Figura 1

Porcentaje por respuesta de la pregunta 1



Pregunta 2. ¿Usted considera que existe una política de capacitación adecuada en el área de cobranza?

Tabla 4

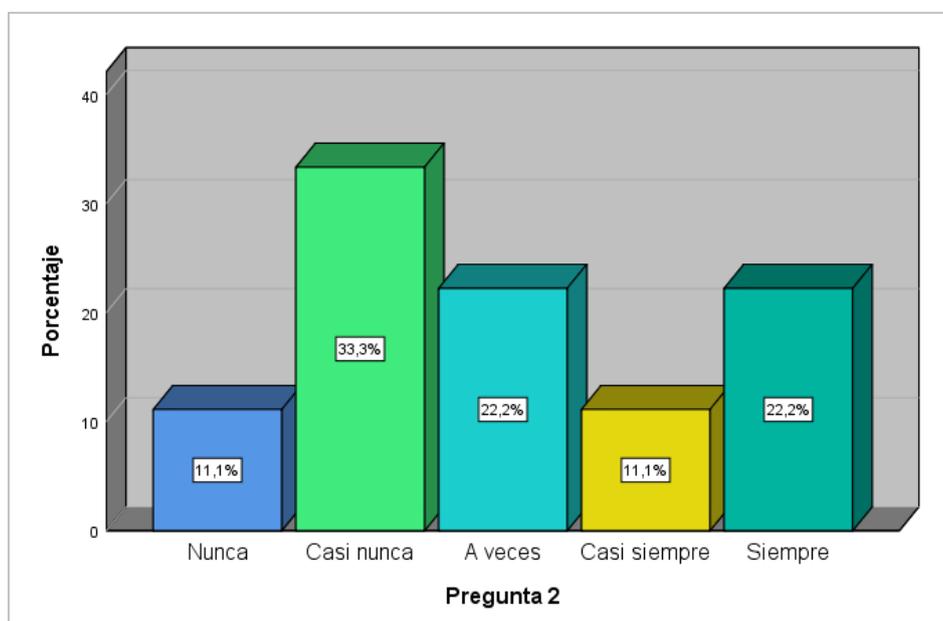
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 2

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	6	33,3
	A veces	4	22,2
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 4, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 2, respondieron en promedio que, un 33.3% considera que el área de cobranza casi nunca existió una política de capacitación adecuada, el 22.2% considera a veces se da el caso, el otro 22.2% considera que siempre, el 11.1% considera que casi siempre y el otro 11.1% considera que nunca.

Figura 2

Porcentaje por respuesta de la pregunta 2



Pregunta 3. ¿Usted considera que el personal del área de cobranza tiene clara sus funciones?

Tabla 5

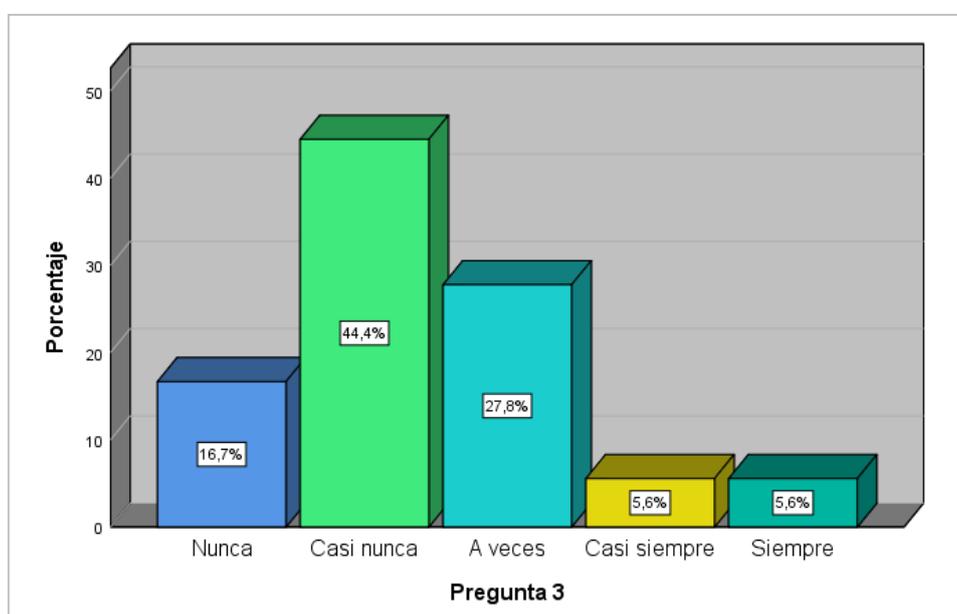
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 3

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	16,7
	Casi nunca	8	44,4
	A veces	5	27,8
	Casi siempre	1	5,6
	Siempre	1	5,6
	Total	18	100,0

De la Tabla 5, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 3, respondieron en promedio que, un 44.4% considera que el personal del área de cobranza casi nunca tiene clara sus funciones, el 27.8% considera que a veces tiene claras sus funciones, el 16.7% considera que nunca, el 5.6% considera que casi siempre y el otro 5.6% considera que siempre.

Figura 3

Porcentaje por respuesta de la pregunta 3



Pregunta 4. ¿Usted considera que las políticas y procedimiento de otorgamiento de crédito son las adecuadas?

Tabla 6

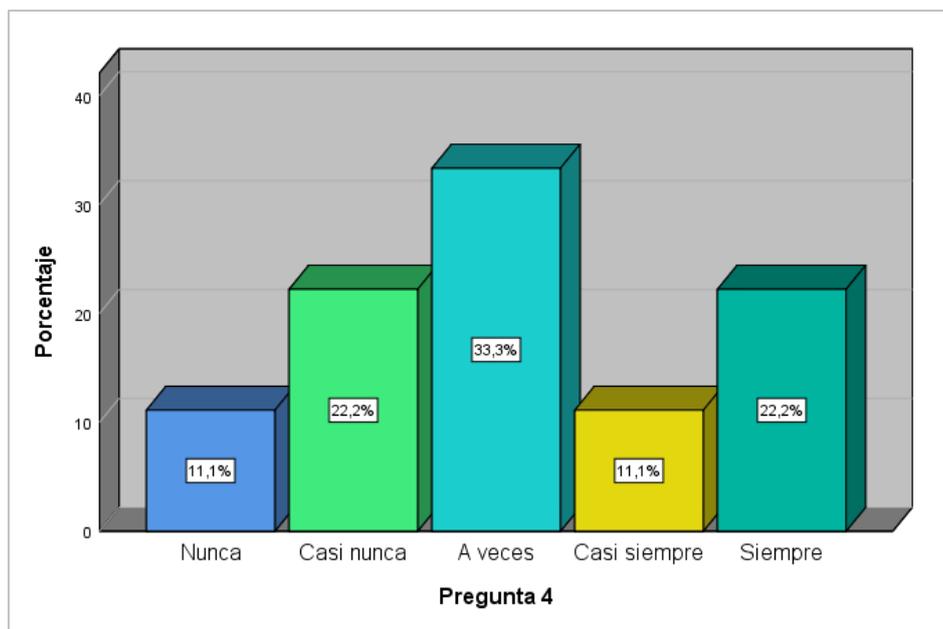
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 4

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	4	22,2
	A veces	6	33,3
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 6, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 4, respondieron en promedio que, un 33.3% considera que las políticas y procedimientos de otorgamiento de crédito son a veces las adecuadas, el 22.2% considera que casi nunca son las adecuadas, el otro 22.2% considera que siempre son las adecuadas, el 11.1% considera que nunca y el otro 11.1% considera que casi siempre.

Figura 4

Porcentaje por respuesta de la pregunta 4



Pregunta 5. ¿Usted considera que es importante que la empresa contrate a un servicio de central de riesgo para evaluar al cliente?

Tabla 7

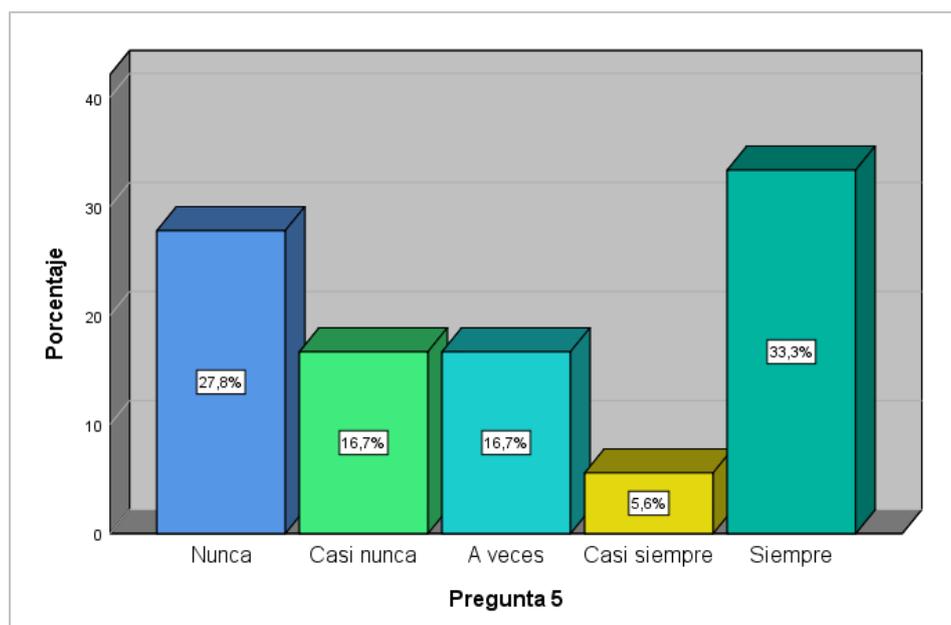
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 5

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	27,8
	Casi nunca	3	16,7
	A veces	3	16,7
	Casi siempre	1	5,6
	Siempre	6	33,3
	Total	18	100,0

De la Tabla 7, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 5, respondieron en promedio que, un 33.3% considera que siempre es importante que la empresa contrate a un servicio de central de riesgo para evaluar al cliente, el 27.8% considera que no es importante, el 16.7% considera que casi nunca es importante, el otro 16.7% considera que a veces y el 5.6% considera que casi siempre.

Figura 5

Porcentaje por respuesta de la pregunta 5



Pregunta 6. ¿Usted considera que es adecuada la preparación que tiene el personal de crédito?

Tabla 8

Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 6

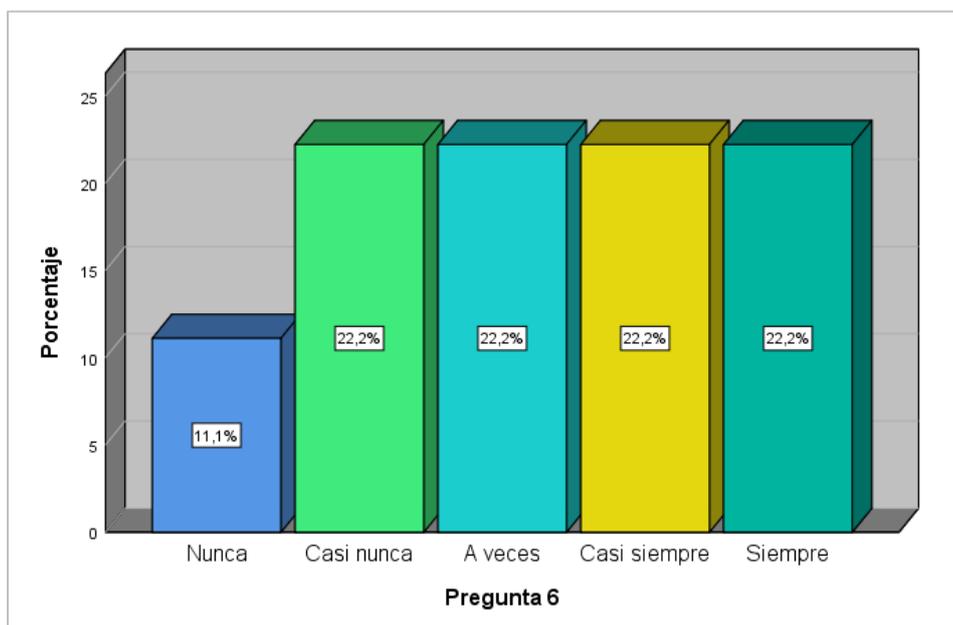
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	4	22,2
	A veces	4	22,2
	Casi siempre	4	22,2
	Siempre	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 8, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 6, respondieron en promedio que, un 22.2% considera que siempre es adecuada la preparación que tiene el personal de crédito, el 22.2% considera que casi siempre,

el 22.2% considera que a veces, el otro 22.2% considera que casi nunca y el 11.1% considera que nunca.

Figura 6

Porcentaje por respuesta de la pregunta 6



Pregunta 7. ¿Usted considera que se cumple con informar de manera oportuna a los clientes, sus cuentas por cobrar?

Tabla 9

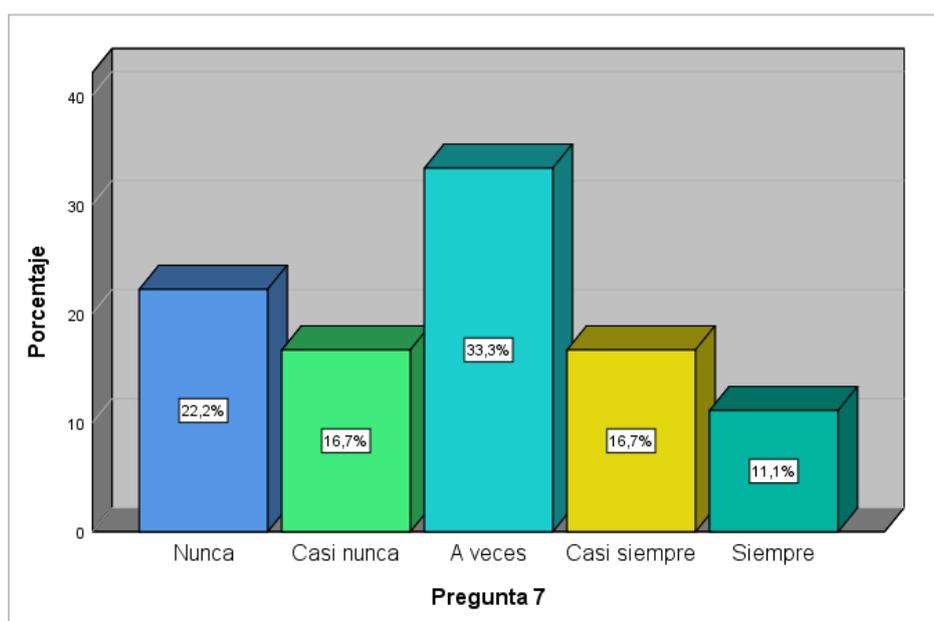
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 7

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	22,2
	Casi nunca	3	16,7
	A veces	6	33,3
	Casi siempre	3	16,7
	Siempre	2	11,1
	Total	18	100,0

De la Tabla 9, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 7, respondieron en promedio que, un 33.3% considera que a veces se cumple con informar de manera oportuna a los clientes de sus cuentas por cobrar, el 22.2% considera que nunca se cumple con realizar ese informe, el 16.7% considera que casi nunca se cumple, el otro 16.7% considera que casi siempre se cumple y el 11.1% considera que siempre se cumple.

Figura 7

Porcentaje por respuesta de la pregunta 7



Pregunta 8. ¿Usted considera que las políticas y procedimiento de cobranza son las adecuadas?

Tabla 10

Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 8

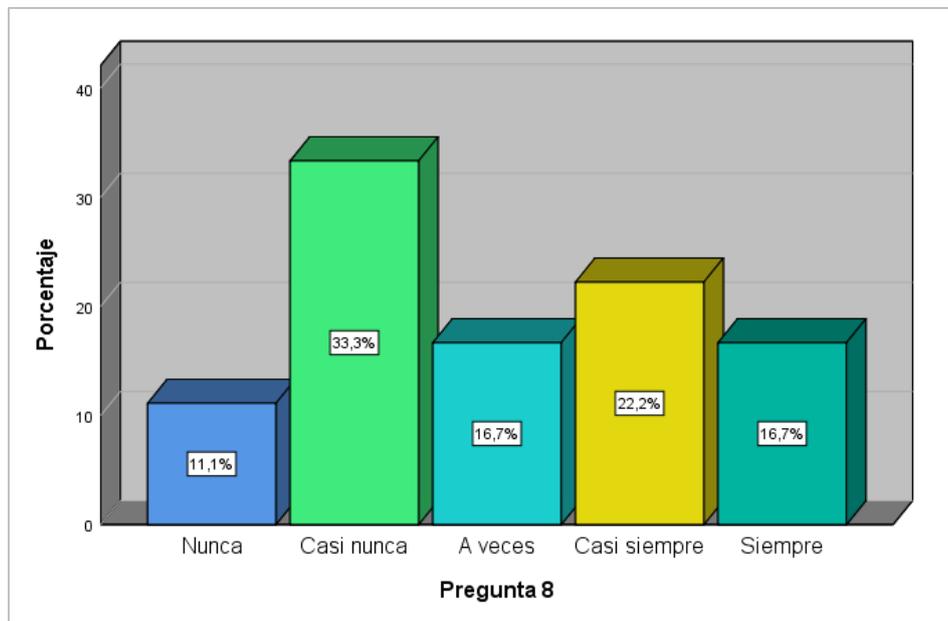
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	6	33,3
	A veces	3	16,7
	Casi siempre	4	22,2

Siempre	3	16,7
Total	18	100,0

De la Tabla 10, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 8, respondieron en promedio que, un 33.3% considera que las políticas y procedimientos de cobranza casi nunca son las adecuadas, el 22.2% considera que casi siempre son las adecuadas, el 16.7% considera siempre son las adecuadas, el otro 16.7% considera que a veces son las adecuadas y el 11.1% considera que nunca son las adecuadas.

Figura 8

Porcentaje por respuesta de la pregunta 8



Pregunta 9. ¿Usted considera que las políticas y procedimiento de cobranza se debería tercerizar?

Tabla 11

Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 9

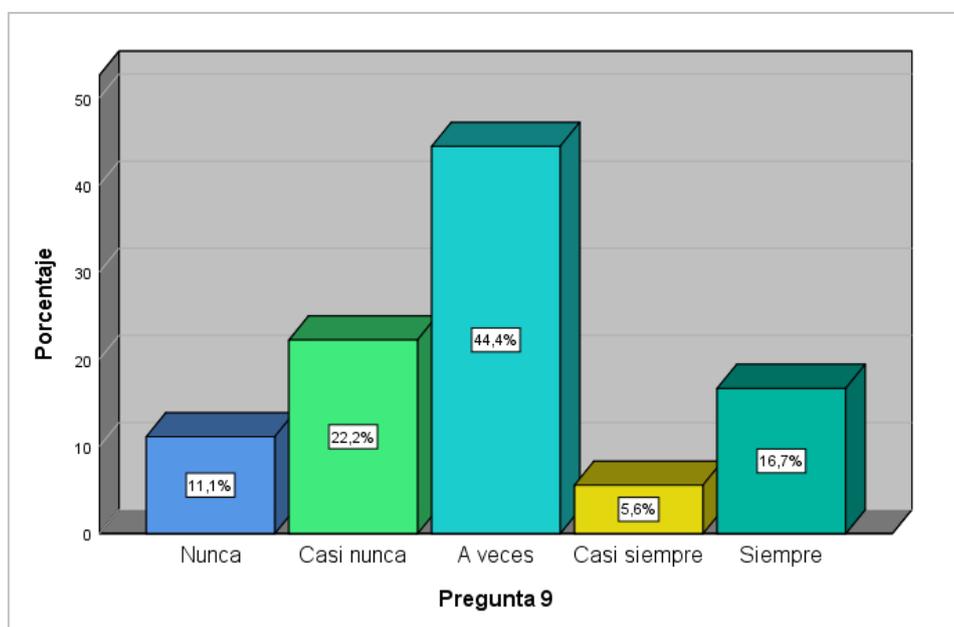
Válido	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	11,1

Casi nunca	4	22,2
A veces	8	44,4
Casi siempre	1	5,6
Siempre	3	16,7
Total	18	100,0

De la Tabla 11, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 9, respondieron en promedio que, un 44.4% considera que a veces las políticas y procedimientos de cobranza se deberían tercerizar, el 22.2% considera que casi nunca debería tercerizarse, el 16.7% considera siempre, el 11.1% considera que nunca y el 5.6% considera que casi siempre debería tercerizarse.

Figura 9

Porcentaje por respuesta de la pregunta 9



Pregunta 10. ¿Usted considera adecuado las acciones de cobranza para recobrar la deuda?

Tabla 12

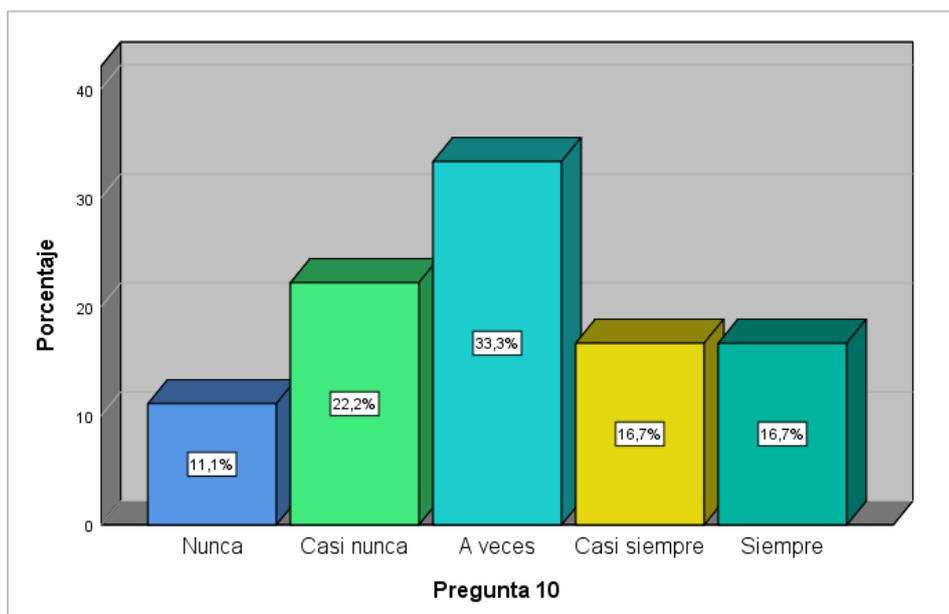
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 10

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	4	22,2
	A veces	6	33,3
	Casi siempre	3	16,7
	Siempre	3	16,7
	Total	18	100,0

De la Tabla 12, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 10, respondieron en promedio que, un 33.3% considera las acciones de cobranza para recobrar la deuda a veces es la adecuada, el 22.2% considera que casi nunca es la adecuada, el 16.7% considera siempre es la adecuada, el otro 16.7% considera que casi siempre es la adecuada y el 11.1% considera que nunca es la adecuada.

Figura 10

Porcentaje por respuesta de la pregunta 10



Pregunta 11. ¿Usted considera que el proceso de cobranza está alineado a los objetivos, operacionales, económicos de la empresa?

Tabla 13

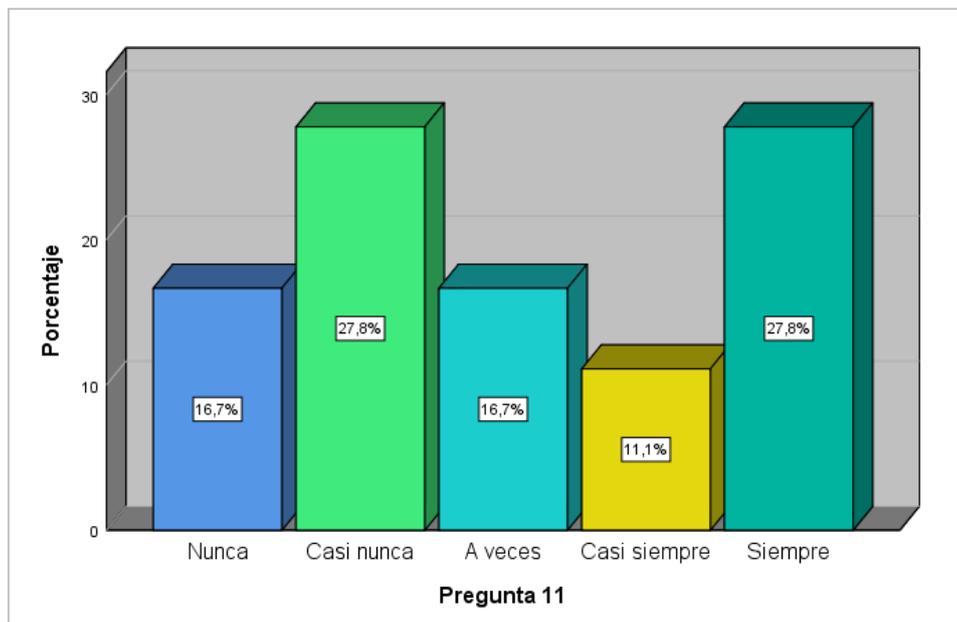
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 11

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	16,7
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	3	16,7
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	5	27,8
	Total	18	100,0

De la Tabla 13, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 11, respondieron en promedio que, un 27.8% considera que siempre el proceso de cobranza está alineado a los objetivos, operacionales, económicos de la empresa, el otro 27.8% considera que el proceso casi nunca está alineado, el 16.7% considera que a veces, el otro 16.7% considera que nunca y el 11.1% considera que casi siempre.

Figura 11

Porcentaje por respuesta de la pregunta 11



Pregunta 12. ¿Usted considera que su empresa tiene a disposición de efectivo para atender su negocio a corto plazo?

Tabla 14

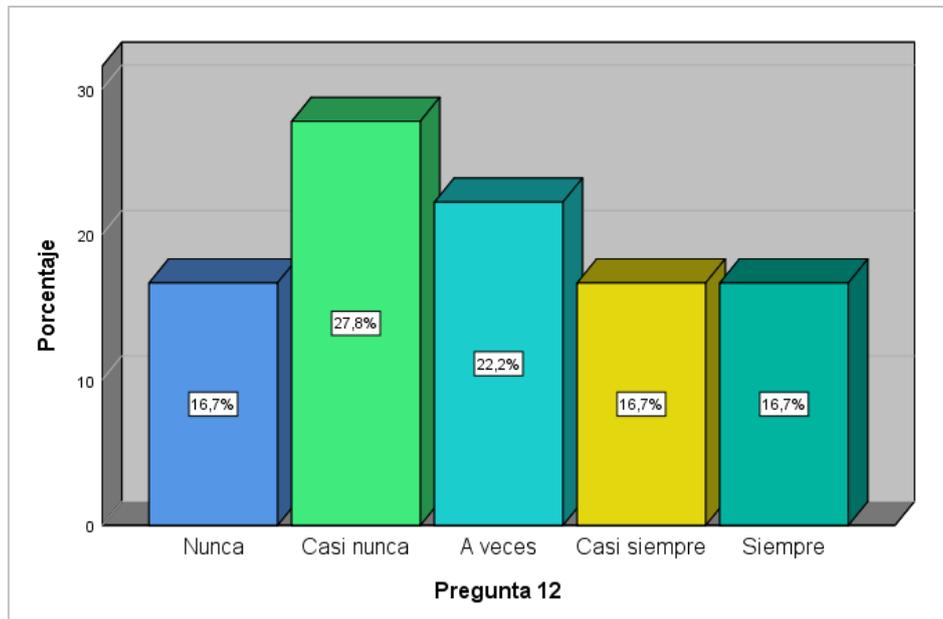
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 12

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	16,7
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	4	22,2
	Casi siempre	3	16,7
	Siempre	3	16,7
	Total	18	100,0

De la Tabla 14, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 12, respondieron en promedio que, un 27.8% considera que la empresa casi nunca cuenta con la disposición de efectivo para atender su negocio a corto plazo, el 22.2% considera que a veces si cuenta con la disposición de efectivo, el 16.7% considera que siempre, el 16.7% considera que casi siempre, el otro 16.7% considera que nunca.

Figura 12

Porcentaje por respuesta de la pregunta 12



Pregunta 13. ¿Usted considera que la empresa al tener un capital de trabajo positivo garantice una estabilidad financiera?

Tabla 15

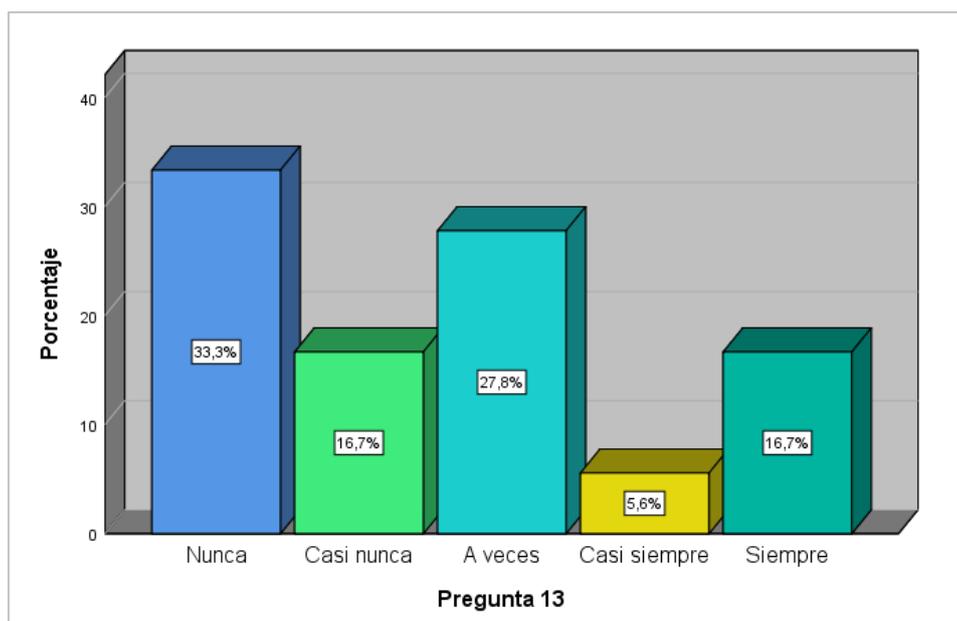
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 13

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	6	33,3
	Casi nunca	3	16,7
	A veces	5	27,8
	Casi siempre	1	5,6
	Siempre	3	16,7
	Total	18	100,0

De la Tabla 15, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 13, respondieron en promedio que, un 33.3% nunca considera que la empresa al tener un capital de trabajo positivo garantice una estabilidad financiera, el 27.8% a veces considera lo antes mencionado, el 16.7% siempre considera que es así, el otro 16.7% casi nunca lo considera, el 5.6.% casi siempre lo considera.

Figura 13

Porcentaje por respuesta de la pregunta 13



Pregunta 14. ¿Usted considera que el tipo de cambio afecta a la solvencia de la empresa?

Tabla 16

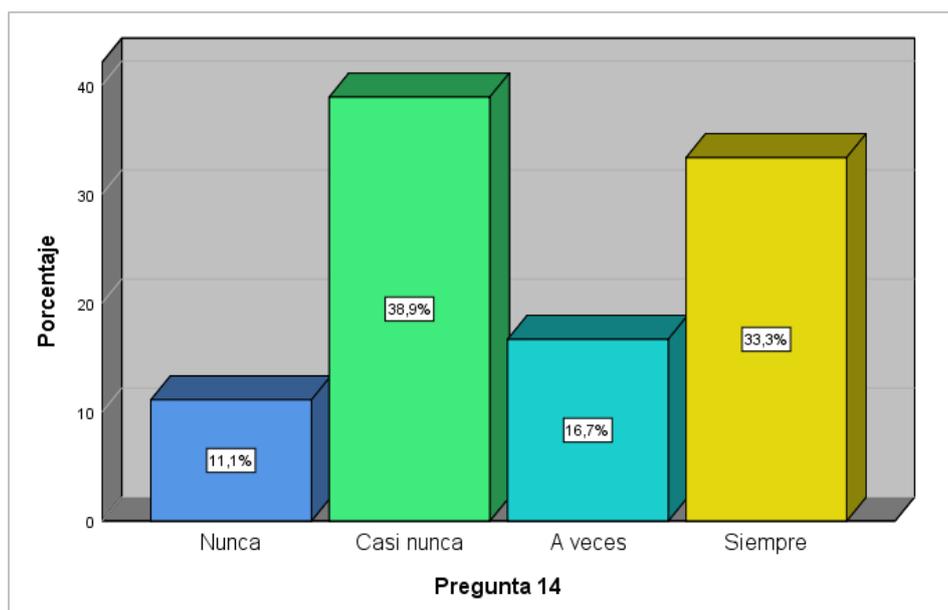
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 14

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	7	38,9
	A veces	3	16,7
	Siempre	6	33,3
	Total	18	100,0

De la Tabla 16, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 14, respondieron en promedio que, un 38.9% considera que el tipo de cambio casi nunca afecta a la solvencia de la empresa, el 33.3% considera que siempre afecta, el 16.7% considera que a veces afecta, el 11.1% considera que nunca afecta.

Figura 14

Porcentaje por respuesta de la pregunta 14



Pregunta 15. ¿Usted considera que si su empresa negocia más activos generará más liquidez?

Tabla 17

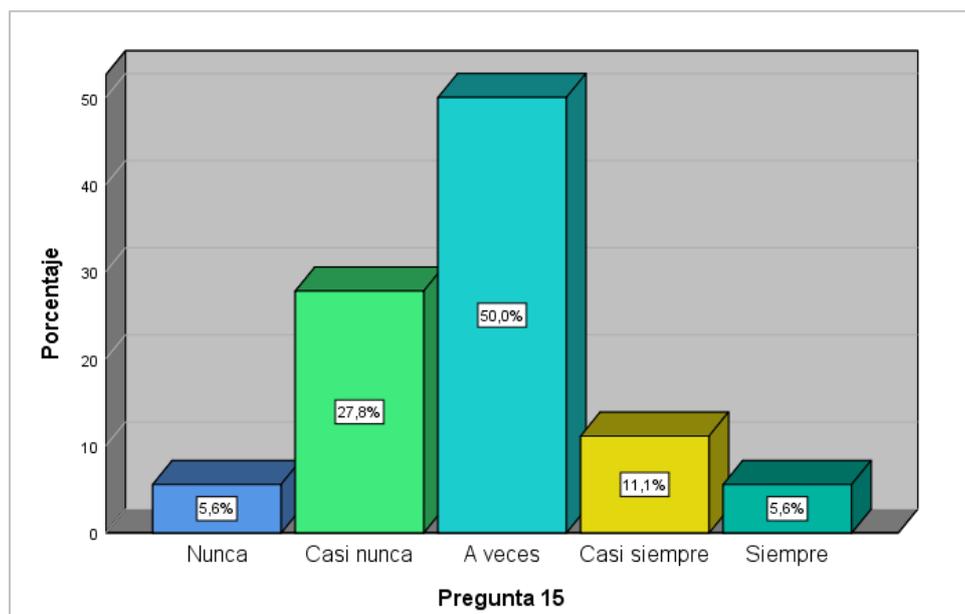
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 15

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	5,6
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	9	50,0
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	1	5,6
	Total	18	100,0

De la Tabla 17, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 15, respondieron en promedio que, un 50.0% considera que si su empresa negocia más activos a veces generará más liquidez, el 27.8% considera que casi nunca eso sucede, el 11.1% considera que casi siempre eso sucede, el 5.6% considera que siempre ocurre y el otro 5.6% considera que nunca pasa.

Figura 15

Porcentaje por respuesta de la pregunta 15



Pregunta 16. ¿Usted considera que el pago inoportuno de las obligaciones financieras disminuye la liquidez de la empresa?

Tabla 18

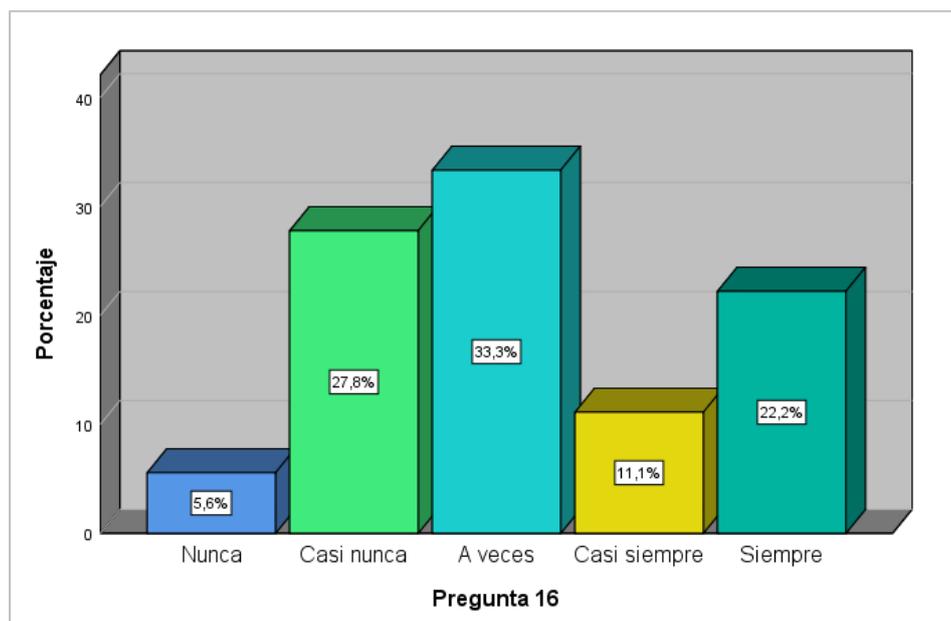
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 16

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	5,6
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	6	33,3
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 18, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 16, respondieron en promedio que, un 33.3% considera que a veces el pago inoportuno de las obligaciones financieras disminuye la liquidez de la empresa, el 27.8% considera que casi nunca sucede, el 22.2% considera que siempre ocurre, el 11.1% considera que casi siempre pasa y el 5.6% que nunca sucede.

Figura 16

Porcentaje por respuesta de la pregunta 16



Pregunta 17. ¿Usted considera que la empresa tiene la prevención necesaria para que los clientes paguen sus obligaciones y no generar pérdidas?

Tabla 19

Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 17

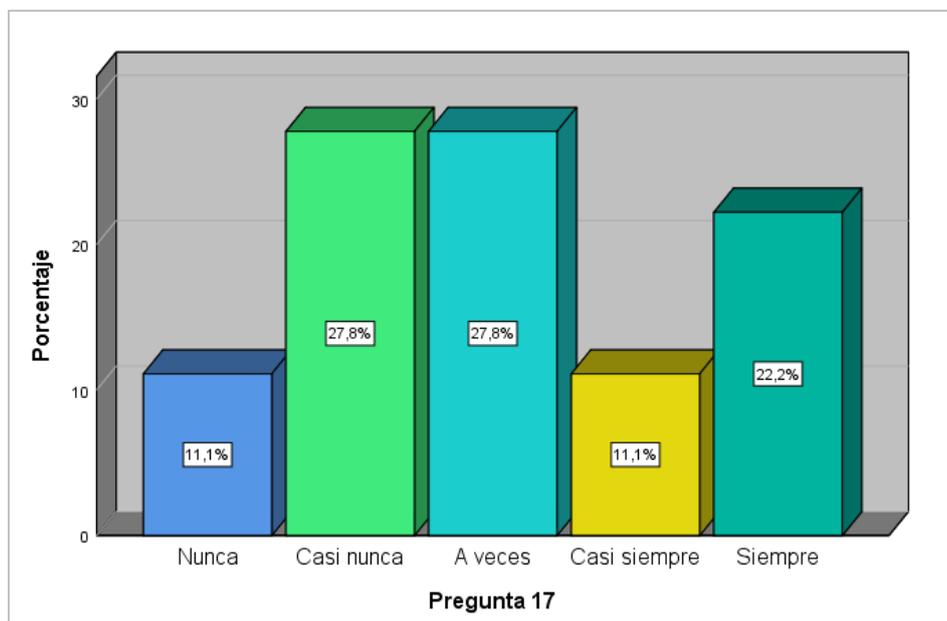
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	5	27,8
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 19, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 17, respondieron en promedio que, un 27.8% considera que la empresa a veces tiene la prevención necesaria para que los clientes paguen sus obligaciones y no generar pérdidas, otro el 27.8% considera que la empresa casi nunca tiene esa prevención,

el 22.2% considera que la empresa siempre tiene esa prevención, el 11.1% considera que la empresa casi siempre tiene esa prevención y el otro 11.1% considera que la empresa nunca tiene esa prevención.

Figura 17

Porcentaje por respuesta de la pregunta 17



Pregunta 18. ¿Considera usted que la prueba ácida, las existencias son consideradas la parte menos líquida?

Tabla 20

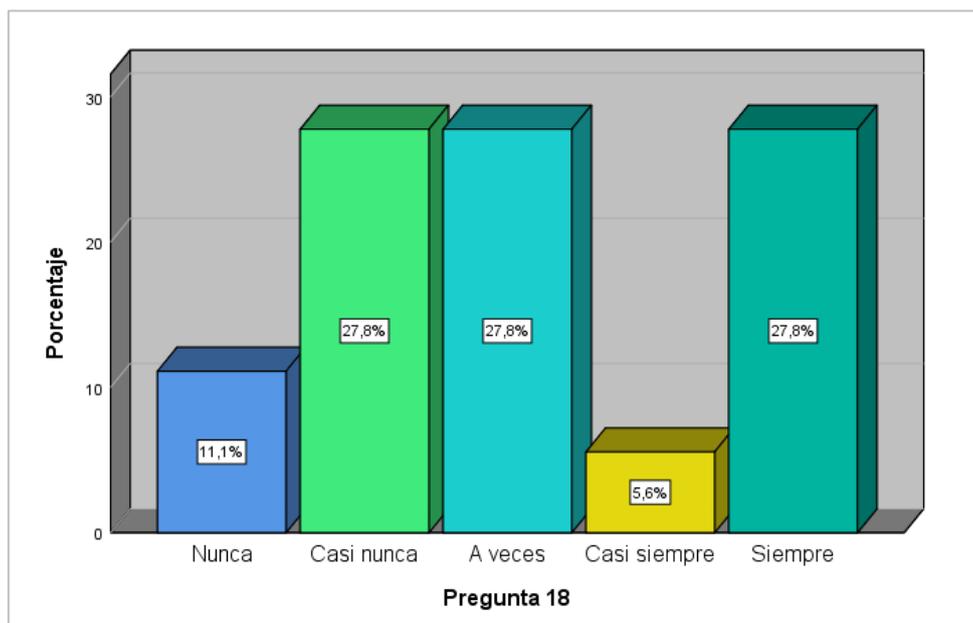
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 18

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	11,1
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	5	27,8
	Casi siempre	1	5,6
	Siempre	5	27,8
	Total	18	100,0

De la Tabla 20, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 18, respondieron en promedio que, un 27.8% siempre considera que la prueba ácida, las existencias son consideradas la parte menos líquida, el 27.8% a veces considera lo antes mencionado, y el otro 27.8% casi nunca lo considera, el 11.1% nunca lo considera y el 5.6% casi siempre lo considera.

Figura 18

Porcentaje por respuesta de la pregunta 18



Pregunta 19. ¿Considera usted que los gastos pagados influyen en el cálculo del índice de la prueba ácida?

Tabla 21

Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 19

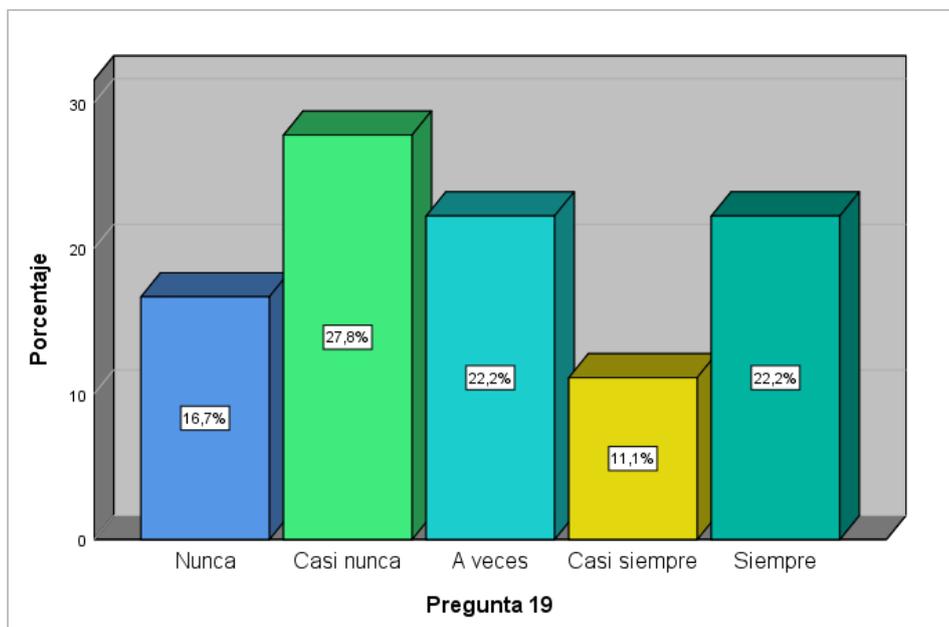
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	16,7
	Casi nunca	5	27,8
	A veces	4	22,2
	Casi siempre	2	11,1
	Siempre	4	22,2

Total	18	100,0
-------	----	-------

De la Tabla 21, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 19, respondieron en promedio que, un 27.8% casi nunca considera que los gastos pagados influyen en el cálculo del índice de la prueba ácida, el 22.2% siempre considera lo antes mencionado, y el otro 22.2% a veces considera lo antes mencionado, el 16.7% nunca considera lo antes mencionado y el 11.1% casi siempre lo considera.

Figura 19

Porcentaje por respuesta de la pregunta 19



Pregunta 20. ¿Considera usted que la liquidez corriente garantiza la liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones de la empresa?

Tabla 22

Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 20

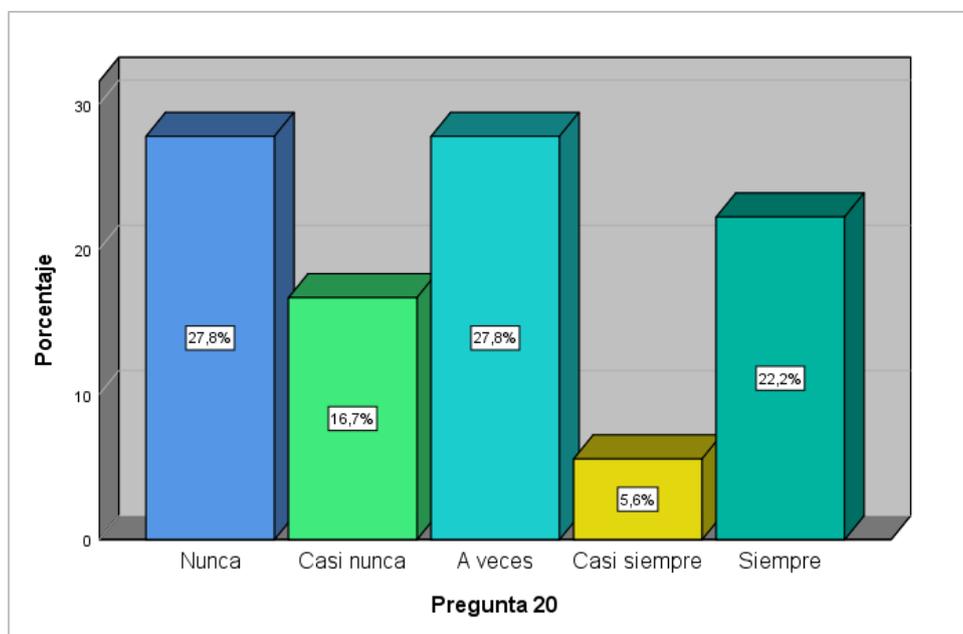
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	27,8
	Casi nunca	3	16,7

A veces	5	27,8
Casi siempre	1	5,6
Siempre	4	22,2
Total	18	100,0

De la Tabla 22, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 20, respondieron en promedio que, un 27.8% a veces considera que la liquidez corriente garantiza la liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones de la empresa, el otro 27.8% nunca considera lo antes mencionado, el 22.2% siempre considera lo antes mencionado, el 16.7% casi nunca considera lo antes mencionado y el 5.6% casi siempre lo considera.

Figura 20

Porcentaje por respuesta de la pregunta 20



Pregunta 21. ¿Considera usted que mediante el índice del capital corriente se puede llegar a conocer la cantidad de recursos para poder operar?

Tabla 23

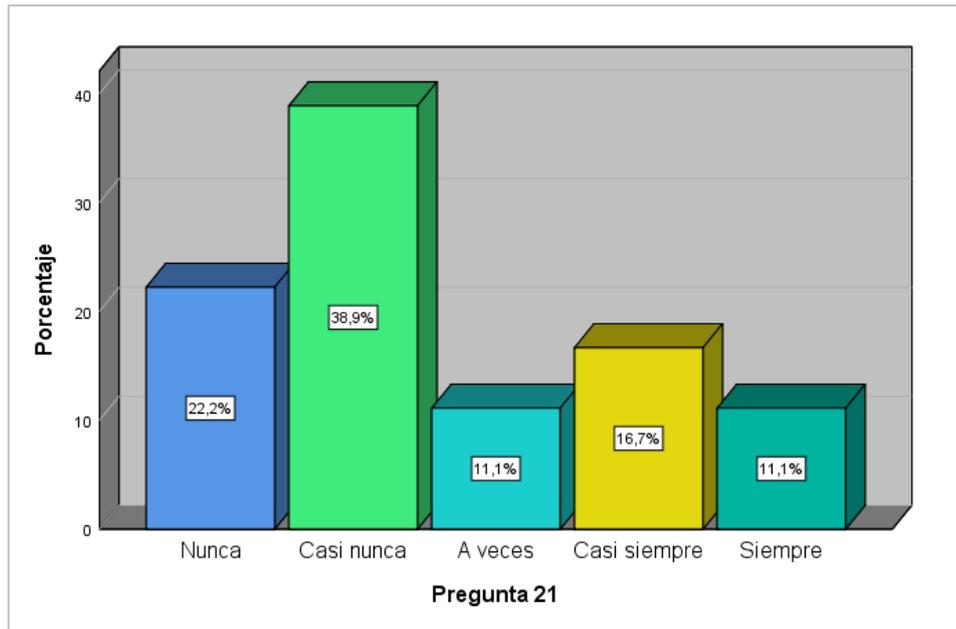
Frecuencia y Porcentajes por respuesta de la pregunta 21

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	22,2
	Casi nunca	7	38,9
	A veces	2	11,1
	Casi siempre	3	16,7
	Siempre	2	11,1
	Total	18	100,0

De la Tabla 23, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la pregunta 21, respondieron en promedio que, un 38.9% casi nunca considera que mediante el índice de capital corriente se puede llegar a conocer la cantidad de recursos para poder operar, el 22.2% nunca considera lo antes mencionado, el 16.7% casi siempre considera lo antes mencionado, el 11.1% siempre considera lo antes mencionado y el otro 11.1% a veces lo considera.

Figura 21

Porcentaje por respuesta de la pregunta 21



Variable Independiente – Gestión de Cobranzas

Tabla 24

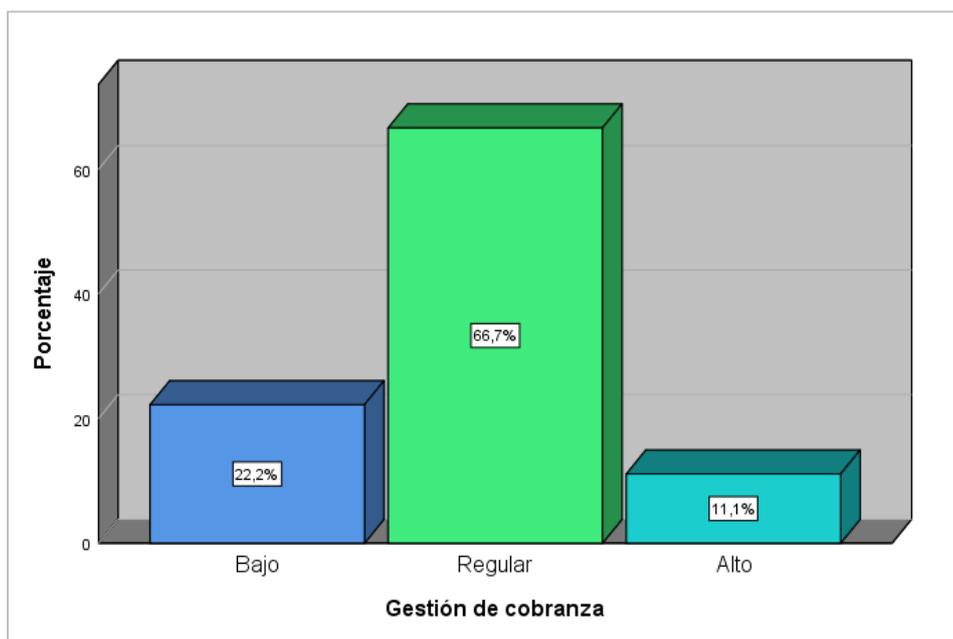
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la gestión de cobranzas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	4	22,2
	Regular	12	66,7
	Alto	2	11,1
	Total	18	100,0

De la Tabla 24, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la variable gestión de cobranza, respondieron en promedio que, un 66.7% considera que su nivel de gestión de cobranza es regular, un 22.2% considera que su nivel es bajo y un 11.1% considera que es alto.

Figura 22

Porcentaje por respuesta gestión de cobranzas



Dimensión: Gestión de cobranza

Tabla 25

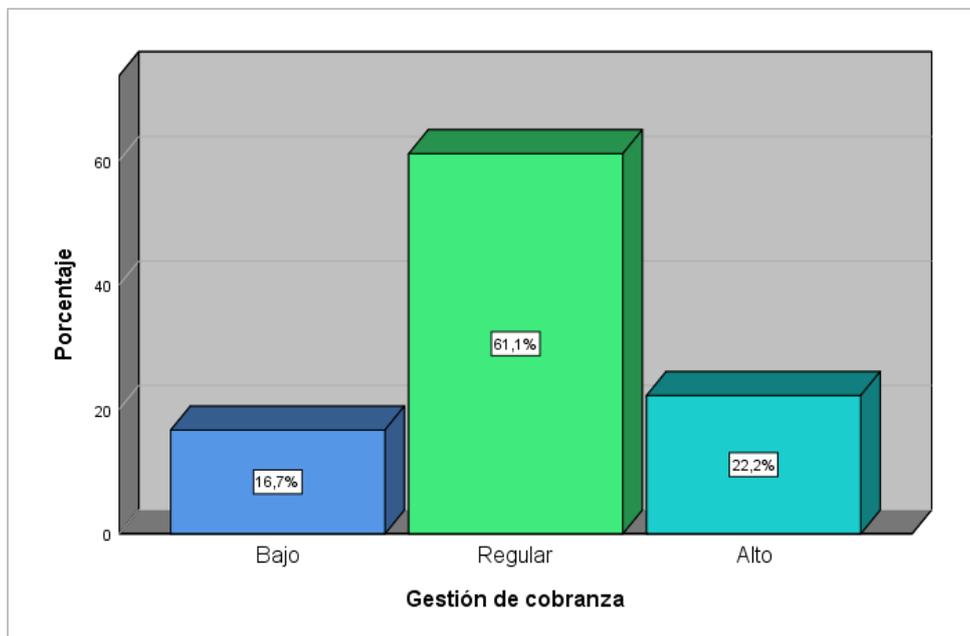
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la gestión de cobranza

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	3	16,7
	Regular	11	61,1
	Alto	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 25, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la dimensión gestión de cobranza, respondieron en promedio que, un 61.1% considera que el área de cobranza tiene un desempeño regular (tanto tecnológico como personal), un 22.2% considera que su nivel es alto y un 16,7% considera que es bajo.

Figura 23

Porcentaje por respuesta gestión de cobranza



Dimensión: Otorgamiento de crédito

Tabla 26

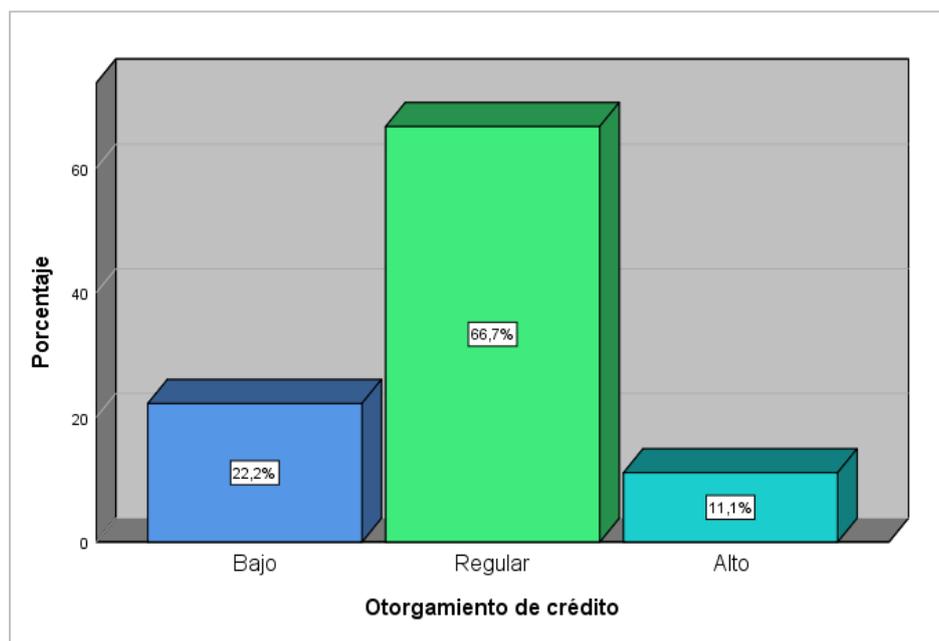
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión otorgamiento de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	4	22,2
	Regular	12	66,7
	Alto	2	11,1
	Total	18	100,0

De la Tabla 26, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la dimensión otorgamiento de crédito, respondieron en promedio que, un 61.1% considera que los temas relacionados al otorgamiento de crédito son considerados de manera regular, un 22.2% considera que es bajo y un 11,1% considera que es alto.

Figura 24

Porcentaje por respuesta otorgamiento de crédito



Dimensión: Procedimiento de cobranza

Tabla 27

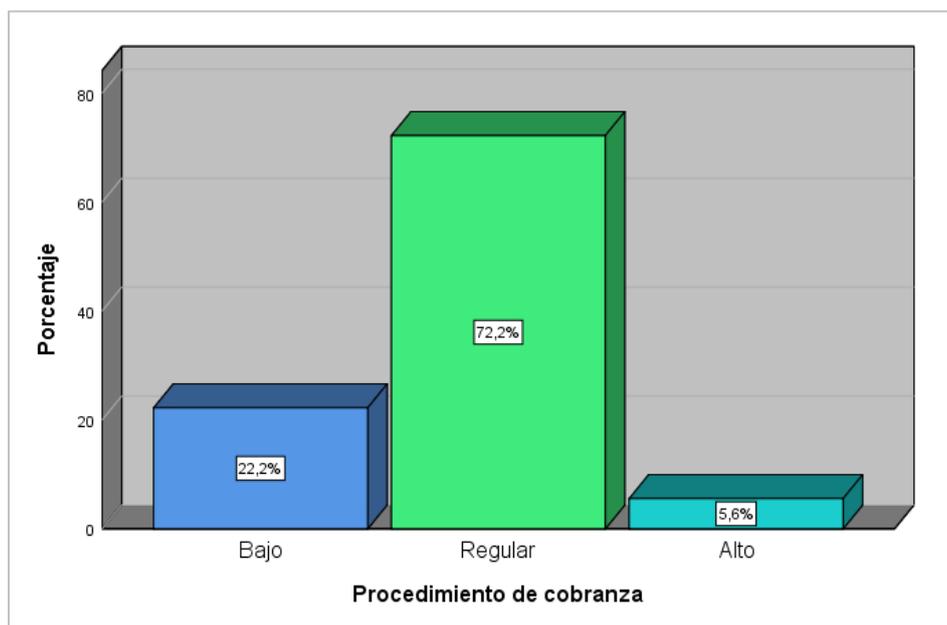
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión procedimiento de cobranza

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	4	22,2
	Regular	13	72,2
	Alto	1	5,6
	Total	18	100,0

De la Tabla 27, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la dimensión procedimiento de cobranza, respondieron en promedio que, un 72.2% considera que los temas relacionados al procedimiento de cobranza son considerados de manera regular, un 22.2% considera que es bajo y un 5.6% considera que es alto.

Figura 25

Porcentaje por nivel de la dimensión procedimiento de cobranza



Variable Dependiente – Liquidez

Tabla 28

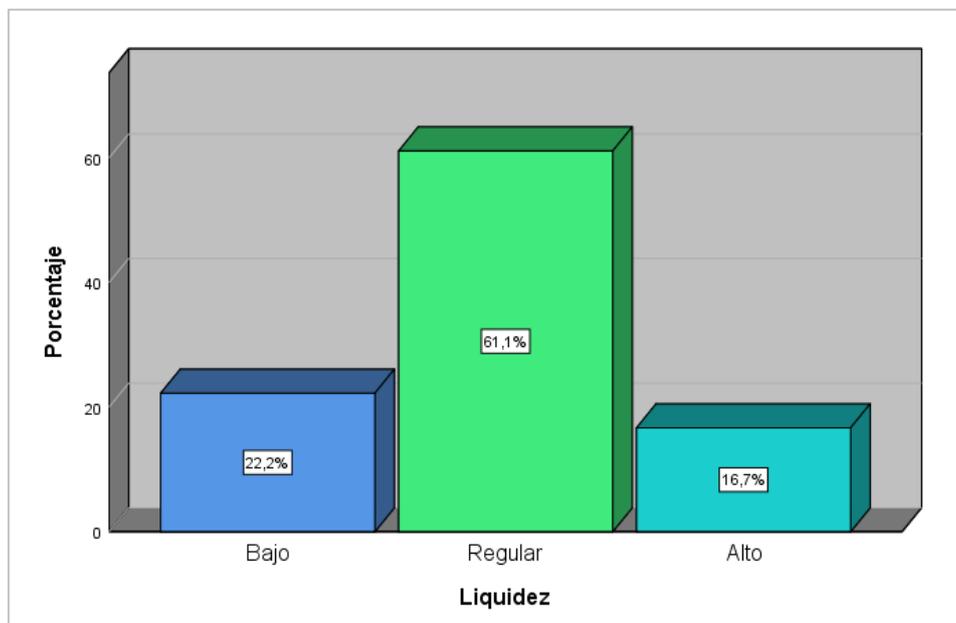
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la variable liquidez

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	4	22,2
	Regular	11	61,1
	Alto	3	16,7
	Total	18	100,0

De la Tabla 28, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la variable liquidez, respondieron en promedio que, un 61.1% considera que el nivel de liquidez de la empresa es regular, un 22.2% considera que su nivel es bajo y un 16.7% considera que es alto.

Figura 26

Porcentaje por Nivel de la variable liquidez



Dimensión: Capital de trabajo

Tabla 29

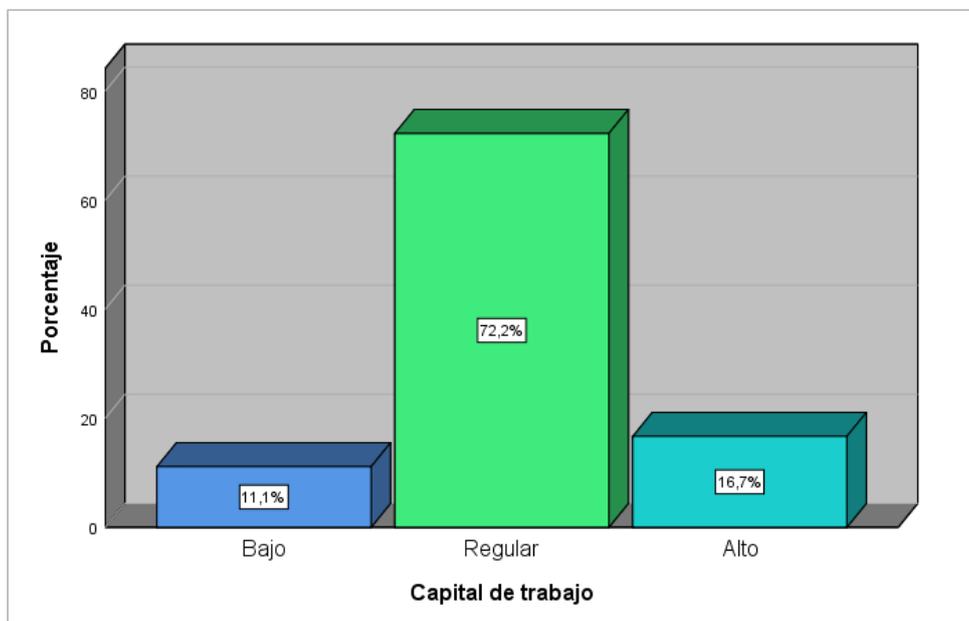
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	2	11,1
	Regular	13	72,2
	Alto	3	16,7
	Total	18	100,0

De la Tabla 29, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la dimensión capital de trabajo, respondieron en promedio que, un 72.2% considera que el nivel de capital de trabajo de la empresa es regular, un 16.7% considera que es alto y un 11.1% considera que es bajo.

Figura 27

Porcentaje por Nivel de la dimensión capital de trabajo



Dimensión: Riesgo de liquidez

Tabla 30

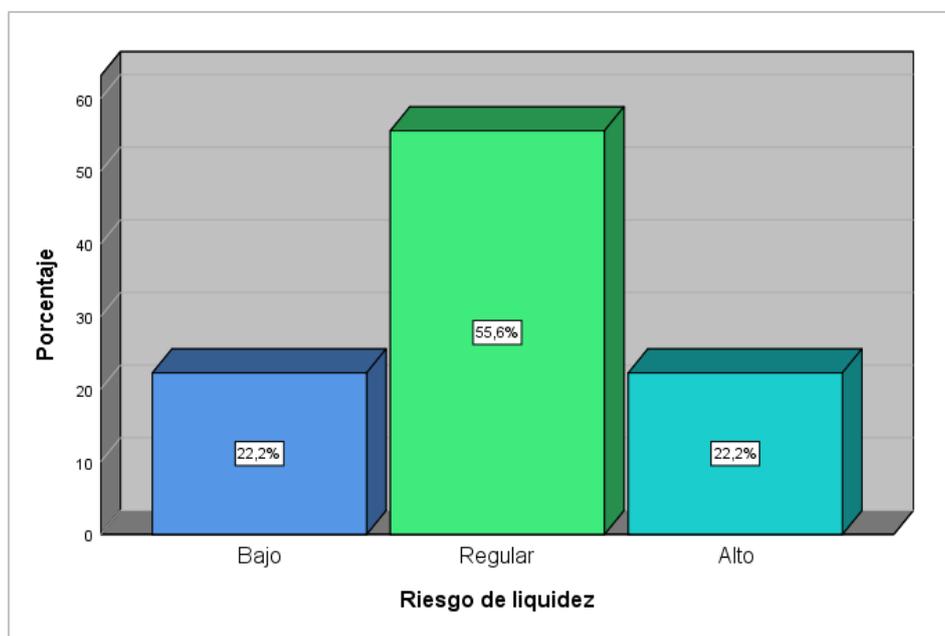
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión riesgo de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	4	22,2
	Regular	10	55,6
	Alto	4	22,2
	Total	18	100,0

De la Tabla 30, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la dimensión riesgo de liquidez, respondieron en promedio que, un 55.6% considera que el nivel de riesgo de liquidez de la empresa es regular, un 22.2% considera que es alto y el otro 22.2% considera que es bajo.

Figura 28

Porcentaje por Nivel de la dimensión riesgo de liquidez



Dimensión: Ratio de liquidez

Tabla 31

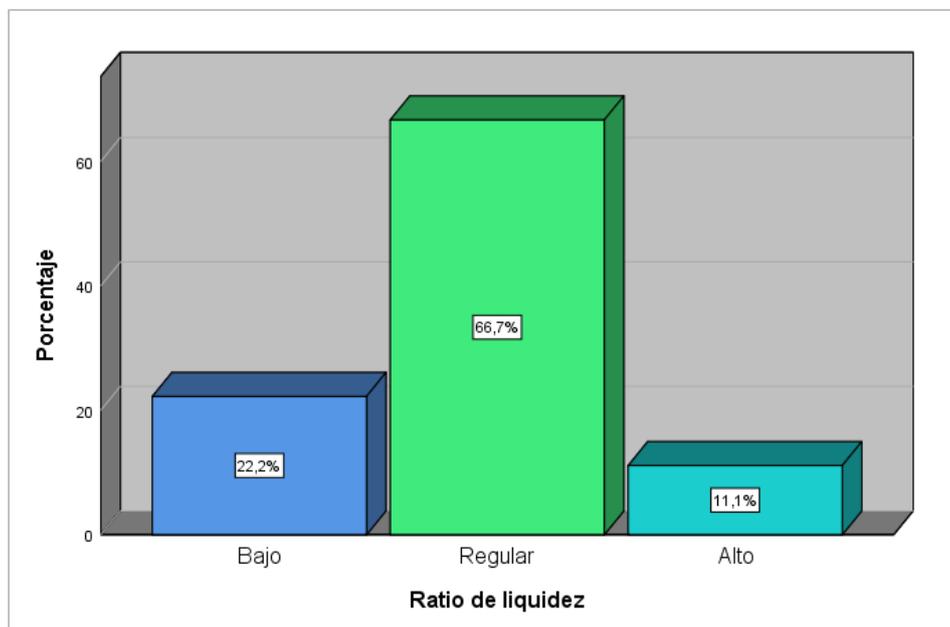
Frecuencia y Porcentajes por nivel de la dimensión ratio de liquidez

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	4	22,2
	Regular	12	66,7
	Alto	2	11,1
	Total	18	100,0

De la Tabla 31, la muestra encuestada de trabajadores, frente a la dimensión ratio de liquidez, respondieron en promedio que, un 66.7% considera que el nivel de ratio de liquidez de la empresa es regular, un 22.2% considera que es bajo y el 11.1% considera que es alto.

Figura 29

Porcentaje por Nivel de la dimensión ratio de liquidez



3.- Prueba de Normalidad

H_0 : Los datos de la muestra siguen una distribución normal.

H_1 : Los datos de la muestra no siguen una distribución normal.

Tabla 32*Prueba de Normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cobranza	,353	18	,000	,753	18	,000
Gestión de cobranza	,312	18	,000	,789	18	,001
Otorgamiento de crédito	,353	18	,000	,753	18	,000
Procedimiento de cobranza	,405	18	,000	,688	18	,000
Liquidez	,312	18	,000	,789	18	,001

Nota. Corrección de significación de Lilliefors.

Como la muestra encuestada de personas es menor a 50, el análisis se hará en base a la prueba de normalidad de Shapiro – Wilk. La Tabla 32, en correlación con las variables, se observa que la significancia hallada es menor a 0.05 (Sig E 0.000 y Sig. E 0.001 < 0.05 Sig. T), por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula, es decir que existe suficiente evidencia estadística para aceptar que los datos de la muestra no siguen una distribución normal, por lo cual para el estudio se aplicará la prueba de Rho de Spearman.

4.- Estadística Inferencial**Hipótesis General**

H₀: La gestión de cobranza no se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.

H₁: La gestión de cobranza se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.

Tabla 33*Correlación de Hipótesis General*

		Gestión de cobranza	
		Liquidez	
Rho de Spearman	Liquidez	Coeficiente de correlación	,797**

		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
Gestión de cobranza		Coeficiente de correlación	,797**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En la Tabla 33, de acuerdo al hallazgo obtenido en la tabla se evidencia que, el coeficiente de correlación entre la gestión de cobranza y la liquidez es de +0.797, esto nos indica que hay relación entre ambas variables, esto se corrobora mediante el valor de la significancia (Sig.=0.000) que es menor al 5%, con lo cual la hipótesis nula es rechazada, determinando que existe relación entre la gestión de cobranza y la liquidez en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020. En otras palabras, cuando la gestión de cobranza es mejor, la liquidez en la empresa mejora.

Hipótesis Específica 1

H₀: La gestión no se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

H₁: La gestión se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

Tabla 34

Correlación de Hipótesis Específica 1

			Liquidez	Gestión de cobranza
Rho de Spearman	Liquidez	Coeficiente de correlación	1,000	,165
		Sig. (bilateral)	.	,514
		N	18	18
	Gestión de cobranza	Coeficiente de correlación	,165	1,000
		Sig. (bilateral)	,514	.

En la Tabla 34, de acuerdo al hallazgo obtenido en la tabla se evidencia que, el coeficiente de correlación entre la gestión de cobranza y la liquidez es de +0.165, esto nos indica que no hay relación entre ambas variables, esto se corrobora mediante el valor de la significancia (Sig.=0.514) que es mayor a 5%, con lo cual la hipótesis nula es rechazada, determinando que no existe relación entre la gestión de cobranza y la liquidez en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.

Hipótesis Específica 2

H₀: El otorgamiento de crédito no se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

H₁: El otorgamiento de crédito se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

Tabla 35

Correlación de Hipótesis Específica 2

			Liquidez	Otorgamiento de crédito
Rho de Spearman	Liquidez	Coeficiente de correlación	1,000	,797**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
	Otorgamiento de crédito	Coeficiente de correlación	,797**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En la Tabla 35, de acuerdo al hallazgo obtenido en la tabla se evidencia que, el coeficiente de correlación entre el otorgamiento de crédito y la liquidez es de +0.797, esto nos indica que hay relación entre ambas variables, esto se corrobora mediante el valor de la significancia (Sig.=0.000) que es menor a 5%, con lo cual la hipótesis nula es rechazada, determinando que existe relación entre el

otorgamiento de crédito y la liquidez en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020. En otras palabras, cuando se atienden mejor los temas relacionados al otorgamiento de crédito, la liquidez en la empresa mejora.

Hipótesis Específica 3

H₀: El procedimiento de cobranza no se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

H₁: El procedimiento de cobranza se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.

Tabla 36

Correlación de Hipótesis Específica 3

			Liquidez	Procedimiento de cobranza
Rho de Spearman	Liquidez	Coefficiente de correlación	1,000	,879**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	18	18
Procedimiento de cobranza		Coefficiente de correlación	,879**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	18	18

Nota. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En la Tabla 36, de acuerdo al hallazgo obtenido en la tabla se evidencia que, el coeficiente de correlación entre el procedimiento de cobranza y la liquidez es de +0.879, esto nos indica que hay relación entre ambas variables, esto se corrobora mediante el valor de la significancia (Sig.=0.000) que es menor a 5%, con lo cual la hipótesis nula es rechazada, determinando que existe relación entre el procedimiento de cobranza y la liquidez en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020. En otras palabras, cuando se atienden mejor los temas relacionados al procedimiento de cobranza, la liquidez en la empresa mejora.

V. DISCUSIÓN

En esta parte de la investigación se muestra el análisis de los resultados que se generaron con anterioridad, y su concordancia con la revisión de literatura.

Según la hipótesis general, la gestión de cobranza posee una relación que es directa y significativa con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020, los resultados que se muestran en la Tabla 33 señalan que la significancia hallada de la correlación fue de 0.000 (menor a 0.05), además de un coeficiente $\rho = 0.797$, entre la gestión de cobranza y la liquidez, indicándonos así que ambas variables mencionadas anteriormente tiene una relación directa en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. datos que al ser comparados con lo encontrado por Ortiz (2014) en su tesis señala que la administración de cobranzas está relacionada con la liquidez de la empresa; asimismo, coincide con lo que menciona Arce (2017) en su investigación titulada señala que la gestión de cuentas a cobrar tiene influencia en la liquidez. Ambos autores en base a sus resultados encontrados responden a la problemática, pues si el manejo de las cobranzas fuera eficiente como indica Ortiz (2014) esto generaría un balance económico, que reflejado a futuro mostraría ganancias económicas para la empresa. Con estos resultados se afirma que la gestión de cobranzas si influye de manera directa en la liquidez de una empresa; además, Nolasco (2018) indica que para cualquier negocio es importante el cobro de deudas, en otras palabras, tener una efectiva gestión de cobros, porque esto permite tener una buena liquidez, esto trae consigo un crecimiento en la rentabilidad.

Asimismo, se encontró que de los trabajadores de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C., un 33.3% considera que las políticas y procedimientos de cobranza casi nunca son las adecuadas y el 16.7% considera que a veces es la adecuada. Esto, desde el punto de vista de Tabaco y Andrés (2018) y Ayala (2019) nos indicaría que afecta a la liquidez de la empresa, ya que Ayala (2019) en su tesis nos indica que el no cumplimiento de procedimientos y políticas de cobranza afectan a la liquidez de la organización; por otro lado, Tabaco y Andrés (2018) en su tesis señalan que la efectividad de las operaciones para el cobro se da

cumpliendo los procedimientos y las políticas. Además, Bañuelos (2014), indica la venta recién se termina cuando la venta es cobrada, y que para lo cual la empresa debe contar con políticas de cobranza que deben cumplirse al pie de la letra.

Por otro lado, se encontró que los trabajadores de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C., un 33.3% considera que a veces se cumple con informar de manera oportuna a los clientes de sus cuentas por cobrar, el 22.2% considera que nunca se cumple con realizar ese informe. Esto, desde el punto de vista de Valer (2020) nos revelaría que eso es lo que afecta a la insuficiente gestión de cobranza, debido a que Valer (2020) en su tesis muestra que las insuficiencias en la gestión de cobranzas son a causa de que no se contactan con los clientes para notificarles a cerca del vencimiento de su deuda, además Hernández et al. (2014) indica que Karl Marx presentó un modelo de 3 ciclos, que si se ve afectado uno de ellos, todo el ciclo se retrasa, y uno de ellos es el ciclo de cobro.

En base a los resultados de la hipótesis específica 1, se determinó que no existe relación entre la gestión de cobranzas (en términos de área administrativa) y la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020, esto se comprobó debido a que el valor de significancia hallado fue de 0.514 (mayor al 0.05), por lo que se rechazará la hipótesis alterna.

Estos resultados difieren con lo que indican Yancce (2017) en su estudio donde señala que el área de cobranza y crédito necesitan continuas capacitaciones, ya que está relacionado a la liquidez de la empresa. Esta diferencia de resultados podría deberse a la diferencia de rubros de las empresas, empero, se considera que la empresa si debería tener en cuenta las mejoras del área de gestión de cobranzas. Por otro lado, en la presente investigación se observa que en la encuesta a los trabajadores el 33.3% consideran que en el área de cobranza casi nunca existió una política de capacitación adecuada y el 22.2% considera que a veces se da el caso, que desde el punto de vista de Yancce (2017) nos indicaría que en la empresa es muy probable que la liquidez esté siendo afectada por este factor; asimismo, desde el punto de vista de Valer (2022), esto también estaría afectando a la gestión de cobranza.

En base a los resultados de la hipótesis específica 2, se determinó que existe relación entre el otorgamiento de crédito y la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020, esto se comprobó analizando el valor de significancia de la correlación hallada que fue de 0.000 (menor al 0.05), por lo que se acepta la hipótesis alterna. Además, el coeficiente de la correlación $Rho = 0.797$, nos indica que la relación entre ambas variables es directa. También, los resultados de la hipótesis específica 3, indican que existe relación entre los procedimientos de cobranza y la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020, esto se comprobó analizando el valor de significancia de la correlación hallada que fue de 0.000 (menor al 0.05), por lo que se acepta la hipótesis alterna. Asimismo, el coeficiente de la correlación $Rho = 0.879$, nos indica que la relación entre ambas variables es directa.

Estos resultados se encuentran corroborados por las investigaciones realizadas por Acuña (2021) en su investigación titulada “La gestión de cobranza y la liquidez de una empresa de servicio”, quien indica que la gestión de cobranza y la liquidez están relacionadas en una empresa; además, señala que se deben fijar las políticas de crédito y cobranza, lo cual solucionaría la problemática, esto debido a que en la empresa existe una insuficiencia en el manejo de las cobranzas que a futuro traerá pérdidas monetarias. Por otra parte, Monge (2018) en su tesis indica que el departamento de crédito y cobranza no estaba realizando un seguimiento adecuado al monto de crédito, lo que afectaba la liquidez, esto nos indicaría que la empresa de la investigación al tener un desconocimiento de gestión, organización y control, afecta directamente a la liquidez; es así que, como se mencionó anteriormente, esto corrobora con lo hallado en el estudio, ya que ambos autores indican que el procedimiento de cobranza, el otorgamiento de crédito y la gestión de cobro están relacionados directamente con la liquidez. Además, según lo que señala Vilcarromero (2013) ambas variables mencionadas son procesos que deben tener sus propias estrategias que ayuden a alcanzar los objetivos de la empresa, que en este caso sería convertir en activo en efectivo como menciona Nava (2018).

En la misma línea, Vargas y Zavala (2019) en su tesis “Optimización de la gestión de cobranza para aumentar la liquidez de Servimanteci”, indican que como la cartera de clientes no es valorizada permanentemente, esto limita a la recuperación de liquidez; esto mismo indica Yancce (2017) y Ayala (2019) que declaran que existen incumplimientos de políticas y procedimientos de cobranza que afectan la liquidez de la empresa. Además, se observa en el presente estudio que, en la empresa hay un desconocimiento acerca de la gestión, lo que, según lo encontrado, representaría dificultades en la recuperación de la liquidez. Que traería como consecuencia la caída de la empresa, ya que como indican Nava (2018) y Labajos y Sicheri (2019), la liquidez ayuda a la organización a cumplir sus deberes (deudas) a corto plazo.

VI. CONCLUSIÓN

La conclusión de los resultados del estudio indica que, cumplir con las políticas y procedimientos de cobranza y otorgamiento de créditos brindaran resultados favorables en la liquidez de la empresa. Asimismo, se desarrollaron las siguientes conclusiones:

Primera: Acerca del objetivo general, se llegó a establecer la relación significativa entre la gestión de cobranza y la liquidez, donde el nivel de significación es menor a 5% (Sig. 0.000 < 0.05); asimismo, se observa que esta relación es directa, debido a que el coeficiente de Rho de Spearman es 0.797. Esto nos indica que el un mal manejo de la gestión de cobranza de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. tiene una incidencia negativa en la liquidez de la empresa.

Segunda: Acerca del primer objetivo específico, se llegó a determinar que la gestión de cobranza (en términos de área administrativa) no tiene una relación significativa con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020. Dado que la significancia hallada fue de 0.514, que es mayor a 5%.

Tercera: Acerca del segundo objetivo específico, se llegó a indicar que existe una relación significativa entre el otorgamiento de crédito y la liquidez. Debido a que el nivel de significación es menor a 5% (Sig. 0.000 < 0.05); asimismo, se observa que esta relación es directa, porque el coeficiente Rho de Spearman es 0.797. Esto nos indica que el un mal manejo del otorgamiento de crédito en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C tiene una incidencia negativa en la liquidez de la empresa.

Cuarta: Finalmente, acerca del último objetivo específico, se llegó a determinar que existe una relación significativa entre el procedimiento de cobranza y la liquidez. Porque el nivel de significación es menor a 5% (Sig. 0.000 < 0.05); asimismo, se observa que esta relación es directa, ya que el coeficiente de Rho de Spearman es 0.879. Esto nos señala que un mal manejo del procedimiento de cobranza en la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C trae un acontecimiento negativo en la liquidez de la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

Como se observó, la gestión de cobros está relacionada a la liquidez, por lo que se recomienda a la empresa aplicar un proceso de control permanente a los cobros, ya que aparentemente la morosidad no afecta a empresas grandes, pero si afecta a empresas pequeñas como es el caso de estudio de la presente tesis.

La Gestión de cobranzas en términos de área administrativa no tuvo relación la liquidez, así que se recomienda a las empresas no enfocar en un solo sentido las estrategias de mejoramiento de cobranza a buscar una mayor liquidez, sino que las estrategias deben ir de manera multisectorial.

Como se observó, el otorgamiento de crédito está relacionada a la liquidez, por lo que se recomienda a la empresa establecer y cumplir las políticas acerca del otorgamiento de créditos a los clientes. Es importante que las empresas empiecen a contratar o tercerizar a empresas de central de riesgos y empezar a filtrar bien a sus clientes, lo mismo que capacitar bien a su personal.

Como se observó, el procedimiento de cobranza está relacionada a la liquidez, por lo que se recomienda a la empresa establecer y cumplir las políticas acerca del procedimiento de cobranza a los clientes.

REFERENCIAS

- Acuña Onton, W. (2021). *La gestión de cobranza y la liquidez de una empresa de servicios*. Lima: Universidad de Ciencias y Humanidades. Obtenido de https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/649/Acu%c3%b1a_W_tesis_contabilidad_finanzas_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- al Janabi, M. A. M. (2021). La importancia de medir el riesgo de liquidez con aplicaciones inteligentes. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3840336>
- Alegria Avellaneda, D. C. (2020). Debilidades en el otorgamiento de créditos de una cooperativa de ahorro y crédito en Tingo María, Perú. *Llamkasun*, 1(2). <https://doi.org/10.47797/llamkasun.v1i2.13>
- Angelica, A. H. (2017). *Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC*. Guayana: Universidad Nacional Experimental de Guayana. Obtenido de https://handbook.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Contaduria_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf
- Arroba Salto, J. E. (2018). *Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez*. Ecuador: Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Avila Anastacio, N. M. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa*. Ecuador: Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Bañuelos, S. (2014). *Política de crédito y cobranza*. México. AFS International.
- del Cisne Cuenca, M., Rojas, D., Cueva, D. F., & Herrera, R. A. (2018). La Gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador. *X-pedientes Económicos*, 2(3), 28-45.
- Delgado Baltodano, C. R., & Lezama Ríos, N. (2018). Políticas de cobranza para reducir el índice de morosidad de los usuarios del proyecto especial Jequetepeque-Zaña, año 2017.
- Díaz, L., & Flores Enríquez, D. Y. (2021). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 1(1), 56–68. <https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6>

- Franchska, A. C. (2019). *Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Clínica Limatambo Cajamarca SAC en el año 2017*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2733/TESIS%20GESTI%c3%93N%20DE%20COBRANZAS%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20CLINICA%20LIMATAMBO%20CAJAMARCA%20SAC%20A%c3%91O%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Galarza, C. A. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica* 9.3, 1-6.
- Ganchozo Sabando, E. A., & Plúas Reyes, K. A. (2021). Diseño de un modelo de gestión de cobranza tecnológico para la pastelería Domremi SA en la ciudad de Guayaquil (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas).
- Gómez, J. M. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP SA: Periodo 2014-2016. *PURIQ* 3.1, 262-285. Obtenido de <http://revistas.unah.edu.pe/index.php/puriq/article/view/121>
- Gonzales Pisco, E. a. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015*. Lima: Universidad Peruana Union. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/530/Esmina_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guerrero, Y., Huamán, K., & Vallejos, J. B. (2022). Gestión de capital de trabajo y la toma de decisiones en la empresa alba mayo S.R.L, Moyobamba - 2021. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 14931–14953. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1447
- Héctor, H. A., & Eugenia, B. P. (2018). Validación de un instrumento de investigación para el diseño de una metodología de autoevaluación del sistema de gestión ambiental. *Revista de investigación agraria y ambiental* 9.1, 157-164. Obtenido de <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/riaa/article/view/2186>
- Hernández, N., Espinoza, D. & Salazar, Y. (2014). Economía y Desarrollo. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842014000100013

- Isabel, G. C. (2015). *Gestión de cobranza y la liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito UNIÓN POPULAR Ltda.* Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera de Contabilidad y Auditoría. Semipresencial. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17796/1/T3099i.pdf>
- Jiménez, F. (2006). *Macroeconomía: Enfoques y Modelos.* Lima. Universidad Católica del Perú.
- Kimberly, V. S. (2022). *Gestión de Cobranza y Liquidez en la Empresa Corpóra la Regional SRL Huancayo-2020.* Huancayo: Universida Peruana los Andes. Obtenido de http://informatica.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/3232/T037_73393418_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Labajos, F. A. (2019). *La liquidez en los procesos económicos de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019.* Lima: Espíritu Emprendedor. Obtenido de <http://206.189.217.80/index.php/revista/article/view/178/204>
- Laura Villanueva, R. A., & Phala Turpo, N. R. (2021). Liquidez y rentabilidad en un colegio privado. *Revista Hechos Contables*, 1(2), 115–124. <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.79>
- Lino, T., & Andrés, J. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa comercializadora ecuatoriana de calzado, Comecsa SA.* Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4529/1/UPSE-TCA-2018-0009.pdf>
- Loza, K. S. (2020). *La liquidez y su relación con la rentabilidad en la empresa "INDECO SA durante el periodo 2005-2019.* Tacna: Universidad Privada Tacna. Obtenido de <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1616>
- Mayra, Y. A. (2017). *Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez en la empresa Bisagras Peruanas SAC, distrito de Ate 2014-2016.* Lima: Yancce Alegria, MayraYancce Alegria, Mayra. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21957/Yancce_AM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Milena Rodríguez, F. M. (2018). Diseño de investigación de corte transversal. *Revista médica sanitas 21.3 (2018): 141-146.*, 141-146.
- Mogollón Gómez, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014–2016. *PURIQ*, 3(1). <https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>
- Neyra Carrillo, E. (2018). *Análisis de la liquidez de la empresa Ladrillos Inka Forte SAC Lambayeque 2017*. Lambaye: Universidad Señor de Sipan.
- Orozco, A. J. (2018). El Marco Metodológico en la investigación cualitativa. Experiencia de un trabajo de tesis doctoral. *Revista Científica de FAREM-Estelí 27*, 25-37.
- Ortiz Román, A. R. (2014). *Gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa RECTIMA de la ciudad de Ambato*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/20585>
- Pamela, M. G. (2018). *Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC, 2018*. Lima: Universidad Norbert Wiener. Obtenido de [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2489/TESIS %20Monge%20Claudia.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2489/TESIS%20Monge%20Claudia.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Peralta Urda, D. M. (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista del Atlántico Max Trummer, Colombia, durante el período 2017–2018. *Revista Hechos Contables*, 1(1), 17–35. <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i1.57>
- Plasencia, V. M. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet SAC Distrito de Huanchaco. Año 2016*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego. Obtenido de http://200.62.226.186/bitstream/20.500.12759/2353/1/RE_CONT_LUIS.VA SQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF
- Quiroz, M. D., Solano, R. M., & Cruz, A. S. (2020). *"Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020*. Amazonas: Universidad Nacional Agraria de la Selva. Obtenido de <http://45.5.58.104/index.php/Balances/article/view/183/163>

- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Revista Científica Orbis Cognita*, 3(1), 81-90.
- Shirley, N. M. (2018). *Gestión de Cobranzas y Liquidez de la Empresa Centro Técnico automotriz Hersa SRL Ventanilla, 2017*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_edb54842caac6188b429324070160c0a/Description
- Susana, T. Z. (2017). *Plan estratégico para la gestión de cobranza en Disan Ecuador SA*. Ecuador: Universidad Estatal de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/20000>
- Ugarte Pineda, E., León, J., & Parra, G. (2017). La trampa de liquidez, historia y tendencias de investigación: un análisis bibliométrico. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48(190). <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2017.190.58276>
- Vargas Benalcázar, D. D., & Jaramillo, T. Y. (2019). *Vargas Benalcázar, David Daniel, and Tatiana Yulexycy Zavala Jaramillo*. Ecuador: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42389/1/OPTIMIZACION%20DE%20LA%20GESTION%20DE%20COBRANZA%20PARA%20AUMENTAR%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20SERVIMANTECI.pdf>
- Vilcarromero, R. (2013). *La Gestión en la Producción*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/index.htm>
- Yaguache, M., Higuerey, A., & Inga, E. (2019). Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*. <https://doi.org/10.37960/revista.v24i2.31498>
- Zambrano Cahuata, L. G., & Chuquitarqui Ramos, Y. Y. (2020). La cartera morosa y el procedimiento de cobranza en el Banco Pichincha–Agencia Wanchaq, periodo 2018.

ANEXOS

ANEXO 1: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES MATRIZ OPERACIONAL

Matriz de operacionalización de la variable Gestión de Cobranza.

Variables de Estudio	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Variable independiente Gestión de cobranza	Gomez (2021) afirma que la Cobranza es la progresión de acciones y habilidades para optimizar la cobranza, con base en las relaciones y los contextos, que permitirá una gestión eficaz de la información sobre los deudores y podrá destinar dicha información para lograr la mayor eficiencia en cada actividad de gestión realizada.	Son procedimientos para lograr que el cliente cancele su deuda con la empresa en su vencimiento de acuerdo al contrato y evitar la morosidad del cliente.	Gestión Gestión de Cobranza	Tecnología y logística en el área de cobranzas Política de capacitación a los trabajadores Claras funciones de los trabajadores del área de cobranzas Cumplimiento en las políticas de cobranzas Contrato de servicio para evaluar al cliente Efectividad de las cobranzas para recaudar efectivo	Gestión de Cobranza Liquidez Cuestionario

			Otorgamiento de crédito	Notificación oportuna al cliente Políticas de cobranza adecuadas Políticas de cobranza tercerizadas Acciones de cobranza Proceso de cobranza	
--	--	--	--------------------------------	--	--

Matriz de operacionalización de la variable Liquidez.

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<p>Variable dependiente</p> <p>Liquidez</p>	<p>Jarro (2020) nos comenta que la liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.</p>	<p>Es la disponibilidad de efectivo o dinero que tiene la empresa para cubrir sus pagos o frente a sus obligaciones financieras a más corto plazo.</p>	<p>Capital de trabajo</p>	<p>Cuestionarios de preguntas</p>	<p>Escala de likert</p>
			<p>Riesgo de liquidez</p>	<p>Cuestionarios de preguntas</p>	<p>Estados de Situación Financiera</p>

			Ratios liquidez	de	Cuestionarios de preguntas	Estados Situación Financiera	de
--	--	--	----------------------------	-----------	-------------------------------	------------------------------------	-----------

ANEXO 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Gestión de Cobranza y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Corval Pharmaceutical S.A.C., Villa María del Triunfo - 2020”					
Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables y dimensiones		Metodología
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables (X)	Dimensiones (X)	
¿Cómo está relacionado la gestión de cobranza con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?	Identificar si se relaciona la gestión de cobranza con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.	La gestión de cobranza se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.	X: Gestión de Cobranza	X.1: Gestión X.2: Otorgamiento de crédito X.3: Procedimiento de cobranza	Tipo de Investigación
					Aplicada
					Diseño de investigación
					Descriptiva No experimental Correlacional
					Técnica
					Encuesta
					Instrumento
					Cuestionario
Problema Especifico	Objetivo Especifico	Hipótesis Especifico	Variables (Y)	Dimensiones (Y)	Población
¿Cómo está relacionado la gestión con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?	Identificar si la gestión si se relaciona con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.	La gestión se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.	Y: Liquidez	Y.1: Capital de trabajo Y.2: Riesgo de liquidez	Todos los trabajadores la Empresa Corval Pharmaceutical S.A.C.
					Muestra
					18 trabajadores de la Empresa Corval Pharmaceutical S.A.C.
					Muestreo

<p>¿Cómo está relacionado el otorgamiento de crédito con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?</p> <p>¿Cómo está relacionado el procedimiento de cobranza con la incidencia de la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. de Villa Maria del Triunfo periodo 2020?</p>	<p>Identificar si el otorgamiento de crédito tiene relación con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.</p> <p>Identificar si el procedimiento de cobranza tiene relación con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C. en el periodo 2020.</p>	<p>El otorgamiento de crédito se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.</p> <p>El procedimiento de cobranza se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa Corval Pharmaceutical S.A.C en el periodo 2020.</p>		<p>Y.3: Ratios de Liquidez</p>	<p>No probabilístico por conveniencia.</p>
--	---	---	--	--------------------------------	--



CORVAL PHARMACEUTICAL S.A.C.

Estado de Situación Financiera

AL 31 de DICIEMBRE del 2020

(E soles)

n

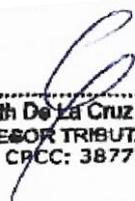
	Notas	2020		Notas	2020
Activo			Pasivo y Patrimonio		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y Equivalentes de efectivo	3	541,979	Sobregiros Bancarios		
Inversiones Financieras		0	Obligaciones Financieras	9	1,848,369
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	4	2,931,043	Cuentas por Pagar Comerciales	10	7,571,885
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	5	103,006	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes		0
Existencias (neto)	6	7,620,666	Otras Cuentas por Pagar	11	215,140
Activo Diferidos		76,921	Total Pasivo Corriente		9,635,394
Otros Activos		0	Pasivo No Corriente		
		0.00	Obligaciones Financieras		
		0.00	Cuentas por Pagar Comerciales		0
Total Activo Corriente		11,273,615	Otras Cuentas por Pagar	12	1,245,000
Activo No Corriente			Ingresos Diferidos (netos)		0
Arrendamiento Financiero (Leasing)	7	0	Total Pasivo No Corriente		1,245,000
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	8	1,147,883	Total Pasivo		10,880,394
Activos Intangibles (neto)		0	Patrimonio Neto		
Otros Activos		0	Capital		500,000
		0	Resultados Acumulados Positivos o Negativos	13	1,041,104
		0			
Total Activo No Corriente		1,147,883	Total Patrimonio Neto		1,541,104
TOTAL ACTIVO		12,421,498	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		12,421,498



CORVAL PHARMACEUTICAL S.A.C.

ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020
(EN SOLES)

	2020
Ingresos Operacionales	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	21,234,589.00
Otros Ingresos Operacionales	0.00
Descuento, Rebaja	-160.00
Total de Ingresos Brutos	<u>21,234,429.00</u>
Costo de Ventas (Operacionales)	-16,602,967.00
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	<u>-16,602,967.00</u>
Utilidad Bruta y/o Pérdida	<u>4,631,462.00</u>
Gastos de Ventas - Distribución	-2,025,564.00
Gastos de Administración	-1,350,376.00
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	1,242.00
Otros Gastos	-230.00
Utilidad Operativa	<u>1,256,534.00</u>
Ingresos Financieros	1,586.00
Gastos Financieros	-57,031.00
Participación en los Resultados de Partes Relacionadas por el Método de Participación	0.00
Pérdidas netas compensables de ejercicio anterior	0.00
Enajenación de valores y bienes del activo fijo	0.00
Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	0.00
Ganancia (Pérdida) por Instrumentos Financieros Derivados	0.00
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	<u>1,201,089.00</u>
Participación de los trabajadores adiciones para determinar la renta imponible	0.00
Impuesto a la Renta	354,389.00
	<u>846,700.00</u>
Utilidad (Pérdida) Neta de Actividades Continuas	<u>0.00</u>
Ingreso (Gasto) Neto de Operaciones en Discontinuación	0.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	<u>846,700.00</u>


 Elizabeth De La Cruz Calderón
 ASESOR TRIBUTARIO
 CRCC: 38778

CORVAL PHARMACEUTICAL S.A.C.
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

NOTA N° 3

Este rubro comprende en soles:

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO		dic-20
101 Caja	71,869.00	71,869
104 Cuentas Corrientes en Instituciones Financieras		470,110
Banco Scotiabank M.N.	2,136.00	
Banco Continental M.N.	432,057.00	
Banco Continental Dólares	45.00	
Banco De Crédito Del Perú M. N	28,004.00	
Banco Continental MN (mancomunada)	-	
Banco Banbif MN	596.00	
Banco de la Nación - Cuenta Detracción	6,794.00	
Banco Pichincha M.N	379.00	
Mibanco M.N	98.54	
TOTAL		541,979

NOTA N° 4

Este rubro comprende en soles:

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS		dic-20
121 Facturas, Boletas, y Otros Comprobantes por Cobrar		2,931,0
Varios Clientes	2,643,253.00	43
123 Letras por Cobrar	287,790.00	
129 Cobranza Dudosa		
TOTAL		2,931,043

NOTA N° 5

Este rubro comprende en soles:

OTRAS CUENTAS POR COBRAR		dic-20
Prestamos de Accionistas y Gerente General (Alan Valdivia)	56,218	56,218
Saldo a favor de renta de 3era categoría 2019	-	-
Impuesto General a las Ventas - Saldo a favor IGTV	21,882	21,882
Impuesto General a las Ventas - por aplicar	5,954	5,954
Impuesto a la Renta - saldo a favor	-	-
Pagos a cuenta	-	-
ITAN	-	-
Retenciones de IGTV	211	211
Cuentas por Cobrar al Personal, a los socios, Directores y gere	12,450	12,450
Cuentas por cobrar diversas -Subsidio de maternidad	6,291	6,291
Entregas a rendir cuenta		-
TOTAL		103,006



NOTA N° 6

Este rubro comprende en soles:

EXISTENCIAS		dic-20
Mercaderías	7,057,681	7,620,666
Materias primas y auxiliares		-
Existencias por recibir (anticipo otorgado a proveedores)	562,985	
TOTAL		7,620,666

NOTA N° 7

Este rubro comprende en soles:

INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO NETO DE DEPRECIACION ACUMULADA	%	dic-20
Terrenos		919,880
Maquinaria y Equipo de explotación		42,234
Unidades de Transporte		263,614
Muebles y Enseres		69,429
Equipos Diversos		94,789
Trabajos en curso		0
Total Activo Fijo		1,389,946
Depreciación Acumulada:		
Maquinaria y Equipo de explotación		21,117
Unidades de Transporte	20%	180,097
Muebles y enseres	10%	14,665
Equipos Diversos	10%	26,184
Trabajos en curso		0
Total Depreciación		242,063
Valor Neto		1,147,883

NOTA N° 8

Este rubro comprende en soles:

OBLIGACIONES FINANCIERAS		dic-20
Préstamos recibidos de instituciones financieras		1,770,921
		77,448
Préstamo de Continental M.N	304,093	
Préstamo de BCP M.N	276,857	
préstamo de Continental M.N	REACTIVAPERÚ	1,189,971
Bco. BCP- Línea de crédito	77,448	
TOTAL		1,848,369

NOTA N° 9

Este rubro comprende en soles:

CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES		dic-20
Facturas por Pagar		7,571,8
Varios	6,266,695.00	85
Letras por Pagar	1,305,190.00	
Intereses por Devengar - Letras Comerciales		
TOTAL		7,571,885

NOTA N° 10

Este rubro comprende en soles:

OTRAS CUENTAS POR PAGAR		dic-20
Tributos por pagar		215,140
IGV por pagar		
Renta de tercera categoría	8,349.00	
Renta de segunda categoría	69,012.00	
Retenciones por pagar	19,909.00	
Regularización Renta 2020	93,967.00	
Renta de Cuarta Categoría	7,104.00	
Renta de Quinta Categoría	989.00	
Essalud	3,162.00	
ONP	1,833.00	
AFP	2,653.00	
Remuneraciones por pagar		-
Cuentas por pagar Diversas - Regalía	8,162.00	-
TOTAL		215,140

NOTA N° 11

Este rubro comprende en soles:

OTRAS CUENTAS POR PAGAR		dic-20
Cuentas por pagar Diversas -Alquiler	0.00	-
Otras cuentas por pagar diversas	0.00	-
Cuentas por pagar a los accionistas (Alan Valdivia.O)	1,245,000.00	1,245,000
TOTAL		1,245,000

NOTA N° 12

Este rubro comprende en soles:

PATRIMONIO NETO		dic-20
Capital		500,000
Reservas		0
Resultados Acumulados		194,404
Utilidad del Ejercicio		846,700
		0
TOTAL		1,041,104


 Elizabeth De La Cruz Calderón
 ASESOR TRIBUTARIO
 CPCC: 38778



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, COLLAHUA ENCISO JORGE, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CALLAO, asesor de Tesis titulada: " Gestión de Cobranza y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Corval Pharmaceutical S.A.C., Villa María del Triunfo — 2020 ", cuyos autores son HUAYNA ALANIA LYSBETH, CUEVA TANTALEAN EDWARD GERARDO, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 09 de Junio del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
COLLAHUA ENCISO JORGE DNI: 06136386 ORCID 0000-0002-6911-1994	Firmado digitalmente por: JCOLLAHUAE13 el 10- 06-2022 16:46:22

Código documento Trilce: TRI - 0306083