

# Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

*por Vivian Elaine Chávez Gonzales Chávez Gonzales*

---

**Fecha de entrega:** 09-ene-2024 10:30a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2266729277

**Nombre del archivo:** IS\_DE\_LAS\_CUENTAS\_POR\_COBRAR\_Y\_SU\_INCIDENCIA\_EN\_LA\_LIQUIDEZ.docx (1.42M)

**Total de palabras:** 17687

**Total de caracteres:** 96444



Esta obra está bajo una [Licencia  
Creative Commons Atribución -  
4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en  
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>



**6** FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

**Análisis de las cuentas por cobrar y su  
incidencia en la liquidez de la empresa Trading  
Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota,  
periodos 2018 y 2019**

Para optar el título profesional de Contador Público

**Autores:**

Vivian Elaine Chávez Gonzales  
<https://orcid.org/0009-0004-9351-4381>

**5** Gladys Lozano Cruz  
<https://orcid.org/0009-0001-4624-6925>

**Asesor:**

CPCC. Mtro. Ausver Saavedra Vela  
<https://orcid.org/0000-0002-7362-598X>

**Tarapoto, Perú**

**2023**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Tesis**

**Análisis de las cuentas por cobrar y su  
incidencia en la liquidez de la empresa Trading  
Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota,  
periodos 2018 y 2019**

Para optar el título profesional de Contador Público

**Autores:**

Vivian Elaine Chávez Gonzales  
Gladys Lozano Cruz

**Sustentado y aprobado el 27 de octubre del 2023, por los jurados:**

**Presidente de Jurado**  
Dr. Víctor Andrés Pretell Paredes

**Secretario de Jurado**  
CPCC. MBA. Silvestre Quintana  
Pumachoque

**Vocal de Jurado**  
Lic. Coop. Mg. Rolando Ríos Ríos

**Asesor**  
CPCC. Mtro. Ausver Saavedra Vela

**Tarapoto, Perú**

**2023**

## Declaratoria de autenticidad

**Vivian Elaine Chávez Gonzales**, con DNI N° 70460140 y **Gladys Lozano Cruz**, con DNI N° 76142099, egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, autores de la tesis titulada: **Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.**

**1**  
Declaramos bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencia de las fuentes bibliográficas consultadas, siguiendo las normas APA actuales
3. Toda información que contiene la tesis no ha sido plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de mi accionar, sometiéndome a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín.

Tarapoto, 27 de octubre del 2023.



---

**Vivian Elaine Chávez Gonzales**  
DNI N° 70460140  
Autor



---

**Gladys Lozano Cruz**  
DNI N° 76142099  
Autor

## Ficha de identificación

<p><b>Título del proyecto</b> Análisis de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019</p>	<p><b>1</b> <b>Area de investigación:</b> Contabilidad <b>Línea de investigación:</b> Socio diversidad <b>Sublínea de investigación:</b> Valoración económica ecológica de la biodiversidad <b>Grupo de investigación:</b> No aplica <b>Tipo de investigación:</b> Básica <input type="checkbox"/>, Aplicada <input checked="" type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p>
<p><b>Autor:</b> Vivian Elaine Chávez Gonzales</p>	<p><b>1</b> Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad <a href="https://orcid.org/0009-0004-9351-4381">https://orcid.org/0009-0004-9351-4381</a></p>
<p><b>Autor:</b> Gladys Lozano Cruz</p>	<p><b>5</b> Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad <a href="https://orcid.org/0009-0001-4624-6925">https://orcid.org/0009-0001-4624-6925</a></p>
<p><b>Asesor:</b> CPCC. Mtro. Ausver Saavedra Vela</p>	<p><b>Dependencia local de soporte:</b> Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad Unidad o Laboratorio: Contabilidad <a href="https://orcid.org/0000-0002-7362-598X">https://orcid.org/0000-0002-7362-598X</a></p>

### **Dedicatoria**

Esta tesis la dedico a mis padres, por su cariño y amor e incomparables esfuerzos hacia mi persona, para terminar satisfactoriamente mi formación profesional.

**Vivian Elaine**

A Dios y a mis progenitores, quienes no solo me dieron la vida, sino que con sus consejos y su apoyo total han permitido que me supere en la vida y hoy pueda lograr un peldaño en mi caminar de superación.

**Gladys**

## Agradecimiento

<sup>29</sup> Al gerente general de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, nuestra total gratitud, por compartir información de su empresa que fue indispensable para el presente estudio.

A los que conforman la plana de docentes de nuestra centro de estudios, de forma especial a los que son parte de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad por todo su apoyo académico, sus experticias y saberes, que nos han inculcado en el claustro universitario.

<sup>2</sup> Al CPCC. Mtro. Ausver Saavedra Vela quien nos asesoró en la presente investigación, brindándonos sus conocimientos profesionales y académicos en la integralidad de los procesos de la investigación.

**Las autoras**



## **1** Índice general

Ficha de identificación.....	6
Dedicatoria .....	7
Agradecimiento .....	8
Índice general .....	9
Índice de tablas .....	11
Índice de gráfico .....	12
RESUMEN .....	13
ABSTRACT .....	14
CAPÍTULO I .....	15
INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN.....	15
CAPÍTULO II .....	18
MARCO TEÓRICO.....	18
2.1.Antecedentes de la investigación .....	18
2.2.Fundamentos teóricos .....	25
CAPÍTULO III .....	39
MATERIALES Y MÉTODOS .....	39
3.1.Ámbito y condiciones de la investigación.....	39
3.1.1.Ubicación política .....	39
3.1.2.Ubicación geográfica.....	39
3.1.3.Periodo de ejecución.....	39
3.1.4.Autorizaciones y permisos .....	39
3.1.5.Control ambiental y protocolos de bioseguridad .....	39
3.1.6.Aplicación de principios éticos internacionales .....	39
3.2.Sistema de variables .....	39
3.2.1.Variable principal.....	39
3.2.2.Variables secundarias .....	42
3.3.Procedimientos de la investigación.....	42
3.3.1.Objetivo específico 1,2 y Objetivo General .....	42
<b>1</b> CAPÍTULO IV .....	43

	10
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	43
4.1.Resultados del Objetivo específico 1 .....	43
4.2.Resultados del Objetivo específico 2 .....	45
4.3.Resultados del Objetivo específico 3 .....	46
4.4.Resultados del Objetivo específico 4 .....	48
4.5.Resultados del Objetivo general.....	49
4.6.Discusión de Resultados .....	49
<b>CONCLUSIONES</b> .....	55
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	56
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	57
<b>ANEXOS</b> .....	62

## Índice de tablas

Tabla 1 Cumplimiento de Políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	43
Tabla 2 Cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	45
Tabla 3 Cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	46
Tabla 4 Liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	48
Tabla 5 Incidencia de las cuentas por cobrar en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	49

### Índice de gráfico

<b>Figura 1</b> Políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	44
<b>Figura 2</b> Cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019. ....	45
<b>Figura 3</b> Cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVDS.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.....	47

## RESUMEN

La tesis que fue titulada **Análisis de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019**, estudio de tipo aplicada, nivel explicativo, diseño de condición no experimental transversal, donde 16 personas fueron parte de la muestra, así como los acervos documentarios como son los estados financieros, **las técnicas la encuesta y el análisis documental y los instrumentos la guía de encuesta y guía de análisis documental**. Se explica como **resultados que**, los valores del cumplimiento de las políticas de cobranza utilizadas son **en promedio de 40.2%** para A veces, el cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas en promedio de **54.2%** A veces, el cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa en promedio **46.9%**, **18.8%** Casi nunca y **Casi siempre** y **9.4** Nunca; **y La liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019** es buena, donde el **ratio de liquidez corriente en el 2018** fue **de 2.40 y en 2019 de 2.27**, la morosidad alcanza un valor de **10.38%** en 2018 y de **7.45%** en 2019, y la calificación del riesgo sobre activos corrientes en 2018 fue de **32.05%** y en 2019 de **23.27%**. **Se concluye que, existe incidencia positiva alta entre las variables cuentas por cobrar con la liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019**, donde el **correlacional de Pearson** tiene un valor  **$r=0.795$** , con nivel de significancia bilateral igual a **0.00**.

**Palabras clave:** Cuentas por cobrar, empresa, liquidez.

## ABSTRACT

The thesis that was titled **Analysis of Accounts Receivable and its Impact on the Liquidity of the Trading Corporation SVD S.A.C Company, Province of Picota, periods 2018 and 2019**, applied study, explanatory level, cross-sectional non-experimental condition design, where 16 people were part of the sample, as well as the documentary collections such as the financial statements, the survey techniques and documentary analysis and the instruments, the survey guide and documentary analysis guide. It is explained as results that the values of compliance with the collection policies used are on average 40.2% for Sometimes, compliance with collection techniques used on average 54.2% Sometimes, compliance with the credit application process of the company on average 46.9%, 18.8% Almost never and Almost always and 9.4 Never; and The liquidity of the company Trading Corporation SVD S.A.C, Province of Picota, periods 2018 and 2019 is good, where the current liquidity ratio in 2018 was 2.40 and in 2019 2.27, the delinquency rate reaches a value of 10.38% in 2018 and 7.45% in 2019, and the risk rating on current assets in 2018 was 32.05% and in 2019 it was 23.27%. It is concluded that there is a high positive incidence between the accounts receivable variables with the liquidity of the Trading Corporation SVD S.A.C. Company, Province of Picota, periods 2018 and 2019, where the Pearson correlation has a value  $r=0.795$ , with a level of significance bilateral equal to 0.00.

**Keywords:** Accounts receivable, company, liquidity

## CAPÍTULO I

### INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

A nivel del orbe podemos decir que los elementos para evaluar las cuentas por cobrar es un elemento crucial en el ámbito contable, ya que refleja la eficacia en la gestión de los ingresos pendientes y proporciona una medida del riesgo de solvencia en momentos de crisis. Además, esta evaluación tiene una utilidad trascendente en el proceso para que sean tomadas las decisiones empresariales; sin embargo, a pesar de su relevancia así Dohn (2019) indica que aproximadamente un 28% de las empresas de los Estados Unidos cuyas ventas son realizados optando por el crédito como modalidad, tienen dificultades de liquidez debido a que sus clientes no cumplen con los pagos de las entregas efectuadas bajo crédito, debido a deficiencias en la gestión del otorgamiento del crédito o por falencias en la gestión de la cobranza.

En el Perú las empresas agrupadas en el rubro de comercialización al por mayor de bienes alimenticios y bebibles, enfrentan problemas con sus cuentas por cobrar debido a la competencia que tienen, ya que la oferta de este rubro es inmensa y no solo se enfrentan a comerciantes peruanos sino también a empresas transnacionales quienes importan productos a menor precio que el producto peruano, he ahí donde cada Empresario tiene que ver las estrategias con la cual subsistir en el mercado, es por ello que para acaparar clientes realizan ventas a créditos muchas veces sin tener lineamientos y políticas adecuadas con la cual amparar su capital y su liquidez, donde según Chu (2019), un 68% de las mypes dedicadas al rubro de alimentos y bebidas las ventas bajo la modalidad del crédito representa aproximadamente el 56% del total de sus ventas; y se estima que un 12% de esa cartera tiene dificultades en su cobranza.

Otra estrategia que aplican es hacer contrataciones con las entidades públicas que lo requieran, que dado a los diferentes factores y en numerosas ocasiones, los desafíos que enfrenta el sector público se derivan de demoras en el pago de cuentas pendientes por parte de sus posibles clientes, dependiendo de la situación; donde según Apolinario (2019) el promedio para el pago de una factura en las entidades del Estado es 21 días; en consecuencia, el no contar con directrices y normativas adecuadas en la gestión de cuentas que tienen a condición de cobro en retraso, representa un desafío para las empresas, ya que obstaculiza la recepción puntual de los ingresos derivados de las ventas.

No obstante, para que una empresa pueda alcanzar un eficiente proceso de cobranza, es fundamental contar con sólidos controles internos en cuanto a políticas de cobranza y una base contable robusta. Esto se debe a que mayoritariamente las ventas en la

actualidad se realizan a crédito; y de acuerdo a Sifuentes (2019) las pymes en el Perú presentan deficiencias asociadas a las cobranzas debido a que no cuentan con una persona responsable y con exclusividad para ejecutar esta tarea; no contar con registros sistematizados de los clientes, y no clasificar las deudas por el nivel de complejidad en cuanto a su recuperación.

Las empresas de comercialización al por mayor de productos alimenticios, bebidas y del rubro de tabaco, juegan un papel importante para la población ya que ofrece un bien que es necesario para vivir y más cuando estos productos son destinados al programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma y a otras empresas que lo requieran, además se convierte en una fuente esencial para atender la creciente demanda de la población de San Martín. Esta responsabilidad recae en la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, con número de R.U.C. 20600831837, con sede en el Jr. Fernando Belaunde Terry N° 305, San Martín - Picota - Pucacaca. Su principal enfoque empresarial es la venta al por mayor de Bebidas, Tabaco y Alimentos, y ha estado registrada como contribuyente desde el 24/11/2015, manteniendo sus operaciones hasta la fecha presente.

En la actualidad, esta empresa se encuentra confrontando desafíos significativos relacionados con sus cuentas pendientes de cobrar y su liquidez. La raíz de esta problemática se sostiene por la carencia de directrices y políticas de crédito adecuadas. Además, carece de personal capacitado encargado de la gestión de cobros, ya que los propios dueños otorgan créditos sin previa evaluación de la capacidad de pago de los clientes, lo que está generando un impacto negativo en las cuentas que tiene pendiente de cobro.

En lo que respecta a los estándares de crédito, la empresa no ha generado criterios mínimos claros para la concesión de créditos a los clientes. Es decir, no se ha definido un conjunto mínimo de requisitos que los solicitantes de crédito deben cumplir antes de ser evaluados, como la capacidad del cliente para asumir los pagos, la presentación de los tres últimos PDT, comprobantes de servicios públicos y una garantía. Otro desafío al que se enfrenta es la demora en los pagos por parte del Estado cuando firma contratos con él, lo que genera un impacto de condición negativa en sus cuentas cuyo cobro están pendientes y, a su vez, en su liquidez.

Así, asumiendo este escenario fueron estructurados el problema de la investigación, siendo estos: Problema general, ¿De qué manera las Cuentas por Cobrar inciden en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, Periodos 2018 y 2019?; Problemas específicos, a) ¿Cuáles son las políticas de



cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, Periodos 2018 y 2019?, b) ¿Cuáles son las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, Periodos 2018 y 2019?, c) ¿Cuál es el proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019?, d) ¿Qué refleja la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, Periodos 2018 y 2019?

En cuanto las hipótesis, fueron para Hipótesis general; H<sub>i</sub>: Las Cuentas por Cobrar inciden de manera positiva en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019; las hipótesis específicas; a) H<sub>1</sub>: Las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVDS.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas; b) H<sub>2</sub>: Las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVDS.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas; c) H<sub>3</sub>: El proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019 es llevado a cabo de manera adecuada; d) H<sub>4</sub>: La liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, refleja resultados positivos.

Los objetivos planteados fueron: Objetivo general, Determinar de qué manera las Cuentas por Cobrar inciden en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019; Objetivos específicos, a) Identificar las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019; b) Identificar las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019; c) Identificar el proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019; d) Analizar la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.

## 1 CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la investigación

Se explicitan a continuación las investigaciones vinculadas al tema:

#### A nivel internacional

<sup>15</sup> Hurtado (2017), en su investigación Evaluación de las Cuentas por Cobrar de Comerciales de Almacenes Parroquial Barbón del Cantón Eloi Alfaro, define el diseño de estrategias de los créditos y las cobranzas, investigación que plantea como objetivo general, realizar un monitoreo de las cuentas que están en condición de impagos desde el diseño de políticas de créditos y cobranzas. En sus conclusiones detalla que, se ha identificado una deficiente gestión de la recuperación de deudas, lo que ha llevado a un nivel de morosidad que supera los 365 días. Esto está impactando negativamente en la rentabilidad de E Almacén el Costo. <sup>40</sup> La falta de un procedimiento de control interno para administrar la cartera de crédito plantea la posibilidad de poner en peligro la continuidad del negocio, así como su liquidez y rentabilidad actual.

<sup>2</sup> Lozada (2018), en su estudio Evaluación de las cuentas por cobrar en las unidades empresariales de calzado pequeñas, caso Infantil Hércules (tesis de pregrado) Pontificia Católica Universidad del Ecuador, Ambato; con el objetivo de analizar <sup>2</sup> las cuentas pendientes de cobro en pymes de calzado; en sus conclusiones detalla que, según el análisis llevado a cabo de las cuentas pendientes de cobrar y los estados financieros correspondientes a los 2014 al 2016 brindados por la empresa Calzado Infantil Hércules, se concluye que los niveles de cuentas vencidas en la empresa son notoriamente elevados. Esto ha resultado en una disminución de la liquidez, lo que a su vez ha dificultado la capacidad para el cumplimiento de las obligaciones que fueron adquiridas ante los proveedores, los colaboradores, socios y entidades del sector de las finanzas. A pesar de que Infantil Hércules posee políticas para los créditos cuya determinación han sido dadas de forma manera verbal al responsable encargado de los cobros, la ausencia de estas políticas por medios escritos ha ocasionado <sup>16</sup> dificultades en el otorgamiento de los créditos por ventas. Esto ha causado deficiencias en el sistema de cobranza, pérdidas de orden significativo de clientes y una carencia de liquidez en la empresa.

<sup>8</sup> García (2016), en su investigación Administración de las cuentas por cobrar en el sistema de regadío Manuel de H. Celle, periodo 2015 (tesis de pregrado) Universidad Católica de Cuenca, <sup>1</sup> tuvo como objetivo la contrastación de los indicadores de la

administración de las cuentas pendientes de cobro en el sistema de riego Manuel de H. Celle, periodo 2015; en sus conclusiones más relevantes se estima que en el marco del Sistema de Riego Manuel de J. Calle, se observa que los usuarios no efectúan el pago completo por los servicios de agua proporcionados por la entidad y no cumplen con las regulaciones establecidas por la institución. En un esfuerzo por reducir la cartera en condición de vencida en el año 2015, se aplicaron descuentos aplicados a los tres meses iniciales, junto con sus tasas correspondientes, lo que resultó en la recuperación del 66.66% de la deuda pendiente, lo cual es un resultado satisfactorio para mantener las operaciones diarias en funcionamiento. Es fundamental difundir entre los usuarios las políticas vinculadas a los cobros y las condiciones para su pago de la entidad para que estén al tanto de sus responsabilidades financieras.

Tirado (2015), en su estudio Las políticas de otorgamiento de crédito y cobranzas y su implicancia en la liquidez de la Factoría de Calzado Fedicalza (tesis de pregrado) Universidad Tecnológica de Ambato, Ecuador; en sus conclusiones detalla que la empresa no se apoya en políticas formales tanto en la concesión de crédito como en la recuperación de deudas. En su lugar, se basa en métodos empíricos desarrollados por el personal de gestión administrativa. Este enfoque ha generado problemas significativos en las cuentas impagas de la empresa. Además, se ha identificado que en la empresa no se brinda capacitación continua en cuestiones financieras, lo que significa que los administradores carecen de conocimientos en esta área. La carencia de liquidez es una condición crítica que afecta directamente a la empresa, ya que el flujo de los efectivos generado por medio de las cobranzas de cuentas pendientes es el principal medio que utiliza Fedicalza para adquirir materiales e insumos y, de esta manera, mantener la producción de calzado.

Arroba y Solis (2017), Cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez (artículo científico) Universidad Layca Rocafuerte Vicent de Guayaquil, Ecuador; en sus conclusiones definen que, la empresa carece de un manual que establezca políticas y aspectos referidos a los procedimientos para la concesión de créditos y para llevar a cabo los procesos de cobranza. Además, no se proporciona a los vendedores un informe de gestión de la cartera de créditos por cliente. No ha sido establecido un control al interno de la empresa en relación con la aprobación de créditos y la gestión de la cartera, lo que ha dado lugar a resultados desfavorables para la empresa. Se ha notado que las cuentas pendientes de cobro representan la parte más significativa del activo corriente de la empresa, con un promedio del 68.75%, y que la rotación de la cartera es de 1.43 veces.

Vélez y Guale (2019), Administración de cuentas pendientes de cobro y liquidez en la empresa Corpesso S.A, cantón La Libertad, año 2018 (tesis de pregrado) Universidad Estadual Peninsular de Santa Elena, Ecuador; los que concluyen que, la empresa enfrenta problemas en la gestión de sus cuentas que tienen la condición de impagos motivado por la falta de políticas adecuadas para otorgar créditos y llevar a cabo cobranzas efectivas. Esto tiene un impacto de condición negativa para la liquidez, lo que la lleva a buscar recursos de financiamiento en medios externos para cumplir con sus compromisos a corto plazo. Por lo tanto, se propone la creación de un manual que establezca políticas y aspectos procedimentales para la gestión de créditos y cobranzas. Esto contribuirá a mejorar el proceso de concesión de créditos, impulsará el flujo de efectivo y fortalecerá la liquidez de la empresa.

Pérez (2019), en su investigación Las cuentas por cobrar y su implicancia en la liquidez de la Corporación Americana Universitaria (tesis de pregrado) Universidad Tecnológica de Antioquía, Colombia; como conclusiones explicita que: Se ha observado una debilidad significativa en la forma en que se recolectan los pagos relacionados con el servicio de crédito destinado a estudiantes que no tienen los recursos necesarios para efectuar el pago inmediato de las matrículas y otros gastos financieros. La cartera vencida de los créditos estudiantiles representa el 42.5% del total del activo; lo que ocasiona en ciertos meses del año no contar con liquidez suficiente para coberturar el pago de los servicios administrativos y de los docentes. Las deudas con moras mayores a 180 días representan el 12.8%, valor porcentual muy elevado para una empresa cuya única fuente de ingresos son los créditos por la pensión de estudios.

#### A nivel nacional

Rucoba y Sinti (2020), Las deudas de cobranza dudosa y sus implicaciones tributarias en las unidades empresariales de comercialización de la provincia de Coronel Portillo (tesis de pregrado) Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, son explicitadas como conclusiones que: El registro detallado de las deudas incobrables en el Libro de Inventarios y Balance tiene consecuencias en lo que respecta a la deducibilidad de los gastos para las empresas en la provincia de Coronel Portillo. Por esta razón, el 75% de quienes han sido los encuestados consideró que la deducibilidad de los gastos es una situación muy poco común, mientras que el 1,79% la consideró nada excepcional y un 3.57% no pudo proporcionar una respuesta clara al respecto. La provisión contable también tiene implicaciones fiscales en términos de establecer la relación causal en las empresas de comercialización de la provincia de coronel Portillo. En este orden de cosas, el 56.55% de quienes fueron encuestados señaló que es muy poco común, el 4.76%

consideró que no es nada excepcional y solo el 7.74% no pudo ofrecer una respuesta definitiva al respecto.

<sup>14</sup> Vásquez y Vega (2016), en su investigación Administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa CONSARMET S.A.C, distrito de Huanchaco, año 2016 (tesis de pregrado) Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo; <sup>5</sup> en sus conclusiones detalla que, la administración <sup>4</sup> de las cuentas que tienen la condición de impagos está generando que se reduzca la liquidez de la empresa CONSARMET S.A.C. Al analizar los datos, pudimos determinar que el nivel de las ventas bajo la modalidad de crédito está influyendo en el riesgo vinculada a la liquidez que enfrenta la empresa CONSARMET S.A.C. Esto significa que la unidad empresarial no presenta situaciones del efectivo suficiente y disponible para que sean cumplidos sus compromisos en plazos inmediatos. <sup>2</sup> La valoración de los datos también reveló que las políticas <sup>17</sup> vinculadas al otorgamiento del crédito están afectando la condición de la liquidez de la empresa CONSARMET S.A.C. Esto se debe a la falta de metodologías de análisis adecuados, y todos estos criterios son esenciales para gestionar eficazmente las cuentas que tienen la condición de impagos.

<sup>3</sup> Nolzaco, Ortiz y Carhuancho (2018), en su investigación Las Cuentas por cobrar en una empresa del rubro servicios, Lima 2018 (artículo científico) Universidad San Ignacio de Loyola, Lima; como conclusiones explicita que, se encontró que el período de rotación de cuentas en condición de impagos en el año 2018 fue de 22.62 días, lo que indica un aumento comparativo con ejercicios anteriores debido a la falta de procedimientos efectivos en la gestión de cobros durante ese período. Para mejorar su situación, la empresa debe implementar métodos que permitan una gestión más eficiente de las cuentas pendientes de cobro, asegurándose de mantenerlas al día. En 2018, las cuentas pendientes de cobro representaron el 31.72% del total de activos, y el índice de liquidez disminuyó <sup>4</sup> en 2.04 nuevos soles, lo que significa que la empresa disponía de 1.04 nuevos soles por cada sol de deuda para dar cumplimiento a sus obligaciones de pago en ese año.

<sup>10</sup> Gonzales y Zanabria (2016), en su estudio Administración de las Cuentas por Cobrar y sus impactos en la situación de liquidez en la Facultad de una Entidad Universitaria Particular, Lima, 2010-2015, Universidad Peruana Unión; <sup>6</sup> el estudio concluye que la gestión de las cuentas que tienen la condición de pendientes de cobro en una entidad universitaria privada en Lima para el período 2010-2015 influye en las condiciones de su liquidez. Esto significa que cada aspecto relacionado con los <sup>7</sup> procedimientos de crédito, procesos de cobro, índices de actividad y nivel de morosidad tiene un impacto

<sup>2</sup> en la liquidez, que se refleja en indicadores como la liquidez corriente, la liquidez ácida, la razón de disponibilidad de efectivo y el capital neto de trabajo comparado con la totalidad de activos. En cuanto a los procesos del crédito, se observa que la evaluación crediticia <sup>3</sup> en el largo plazo tiene un mayor efecto en el capital de trabajo neto en comparación con el total de activos. Esto significa que, a pesar de las cuentas por cobrar pendientes al comienzo de las inscripciones debido a los retrasos de los estudiantes en el pago de sus obligaciones financieras, el nivel de activos circulantes se mantiene adecuado. Lo mismo ocurre con el análisis de los riesgos, que también influye en el <sup>4</sup> capital de trabajo neto en relación con la totalidad de los activos, lo que indica que, a pesar de las cuentas por cobrar pendientes al finalizar las inscripciones debido a los retrasos de los estudiantes en el pago de sus obligaciones de índole financieros, el nivel de activos circulantes es suficiente.

García y Carhuacho (2020), quienes desarrollaron el estudio Estrategias Financieras de mejora <sup>2</sup> las cuentas pendientes de cobro en la Compañía Aquasport S.A.C <sup>4</sup> (artículo científico) Universidad Privada Norbet Wiener, Perú; como conclusiones señala que, las ventas de la empresa Aquasport SAC han experimentado un aumento constante. Durante el año 2018, se observó una reducción del 94.49% en las cuentas pendientes de cobrar a los accionistas y al personal comparados con el año 2017. Esta disminución se debió a una auditoría realizada por SUNAT que reveló que se prestaba dinero a los accionistas sin tener contratos de préstamo. Como resultado de esta auditoría, una parte de los saldos ya registrados en esas cuentas se reorganizó y fueron pagados los impuestos que correspondieron por dividendos concordantes al período en que se realizaron las operaciones. En cuanto al análisis vertical del Estado de Resultados de Aquasport S.A.C, se observa que el margen bruto fue del 40% en 2017 y del 66% en 2018. Del mismo modo, el margen operativo fue del 43% en 2017 y del 19% en 2018, lo que resultó en un margen de utilidad del 13% y del 14% respectivamente.

<sup>15</sup> Céliz (2016), en su investigación Lineamientos financieras para la mejora de la liquidez de una empresa del rubro educativo de Chiclayo (tesis pregrado), Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Perú; explica como conclusiones que: En los años 2014 al 2016, el índice de liquidez general o razón corriente de Corporación Universia Educativa E.I.R.L. se situó en <sup>33</sup> 1.9842, 0.2109 y 0.0983 respectivamente. La empresa implementó estrategias financieras que incluyeron tanto acciones ofensivas como defensivas, así como el enfoque en la diferenciación y la utilización de fuentes de financiamiento internas y externas. Las estrategias financieras propuestas para abordar las causas subyacentes del nivel de liquidez se centraron en analizar el porcentaje de deuda, evaluar <sup>15</sup> los niveles de rentabilidad y revisar la política de distribución de utilidades. Estas

estrategias de índoles financieras estructuradas facilitaron se superen los factores que influyeron en el grado de liquidez de la empresa, ya que se enfocaron en los aspectos de rentabilidad, los criterios del endeudamiento y distribución de ganancias.

Vera y Vera (2018), en su investigación El control interno de las cuentas por cobrar y su implicancia en la liquidez de la empresa Menorte Travel S.A.C. 2017 (tesis de pregrado) Universidad Particular del Norte, Trujillo, Perú, en sus conclusiones detalla que; el control interno, considerando los aspectos de seguridad de la información y la fiabilidad de los resultados, tiene un impacto directo en la liquidez, ya que los estados financieros reflejan resultados respaldados de acuerdo con las normativas contables y tributarias. La implementación de un plan de control sistemático a nivel interno dentro de la estructura de la empresa ha reducido en un 12% el grado de discrecionalidad negativa en la toma de decisiones. La liquidez de la empresa ha experimentado mejoras después de la aplicación del plan de control interno. Los indicadores de liquidez corriente y rápida se encuentran en línea con las expectativas del plan de gestión de la empresa.

#### A nivel local

González (2018), en su estudio Administración de las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa Corporativa Cristal y Mar S.A.C, Tarapoto, año 2016 (tesis de Pregrado) Universidad César Vallejo, Tarapoto, en sus conclusiones se detallan que, el análisis demuestra una correlación entre la forma en que la empresa gestiona las cuentas por cobrar y su liquidez, como se evidencia en el coeficiente inferencial de Pearson, que arroja un valor de 0.785. Se observan deficiencias significativas en la administración de la empresa, y estas deficiencias se reflejan en su desempeño operativo, lo que incluye sus actividades comerciales y las relaciones con los consumidores. Las cuentas que tiene la condición de pendientes de cobranza constituyen el 65% de la totalidad de activos, una cifra considerablemente elevada en comparación con las normas del mercado, y dentro de ellas, las cuentas catalogadas como de cobro dudoso representan un 9.8%.

Pérez (2015), en su investigación Evaluación de los procesos crediticios y su incidencia en los valores de liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L, año 2013 Tarapoto (tesis pregrado) Universidad nacional san Martín Tarapoto, en sus conclusiones se detallan que: En la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L, se lleva a cabo un proceso de concesión de créditos inadecuado, lo que resulta en un incumplimiento del 70% de las actividades relacionadas con los créditos. Esta deficiencia se debe en gran medida a que los responsables de la gestión de créditos rara vez son verificados el historial que tiene cada solicitante de los créditos. Ante la solicitud de un crédito por un cliente, no es

efectuado las evaluaciones de los riesgos, y gran parte de esta problemática se deben a que quienes tienen el encargo de la evaluación de créditos carecen de acceso a una base crediticia actualizada de datos. Esto ocurre porque las actividades y responsabilidades de cada colaborador no están claramente definidas ni establecidas.

La condición actual de las políticas y procedimientos para otorgar créditos en la empresa ha dado lugar a la existencia de 25 créditos otorgados a empresas del ámbito gubernamental que presentan un nivel de morosidad de S/ 126,856.17, siendo este valor el 10% del total de la cartera. Este problema se produjo debido a la poca capacitación de la gerencia y a la ausencia de un administrador competente encargado de evaluar los expedientes antes de otorgar los créditos.

Campodónico y Vargas (2019), en su investigación Gestión de las cobranzas y liquidez de la empresa Borean Services S.A.C, en la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018 (tesis de pregrado) Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto; explicita como conclusiones que, las actividades relacionadas con la gestión de las cobranzas, como el análisis de la cartera de clientes, la implementación de estrategias de cobro y el seguimiento de pagos pendientes, se llevan a cabo de manera deficiente en un 64%, lo que tiene un impacto negativo en los indicadores de liquidez de la empresa. En el año 2018, la liquidez de BAREAN SERVICES S.A.C. mostró índices más bajos, incluyendo un capital de trabajo de S/. 160,016.00 y un índice de liquidez general de solo 1.23. Fue confirmada la hipótesis que sugiere que la gestión de las cobranzas tiene una implicancia de condición negativa en la liquidez de la empresa BEREAN SERVICE S.A.C. en la ciudad de Tarapoto durante los periodos 2017-2018, ya que se observaron aspectos deficitarios en la gestión de las cobranzas que tuvieron impactos adversos en la liquidez que posee la empresa.

Salas (2019), en su investigación Administración de cuentas pendientes de cobro y la liquidez de la Cooperativa de Crédito y Ahorro Norandino, Tarapoto, año 2018 (tesis de pregrado) Universidad César Vallejo, Tarapoto; explica como conclusiones que, la empresa tiene actualizada los límites crediticios de sus clientes, carencia de una revisión exhaustiva anual para ver el estado de las condiciones de pago de los clientes, además de estos, se evidencian créditos que superan los límites de crédito sin autorización que rigen en la empresa originada por una data crediticia no actualizada, y el proceso de envío de cartas a clientes claves para el cobro de deudas no es ejecutada eficientemente por la cooperativa. La capacidad para retribuir el pago que posee no tiene una contribución eficiente a la liquidez general de la empresa, donde cuanto mayor sea la distancia existente entre el índice real de liquidez y el estimado, el valor será más



crítico. Corresponde al mes de julio la mayor recaudación y la menor correspondió a abril, lo que ocasiona un efecto negativo hacia la empresa.

## 2.2. Fundamentos teóricos

### 2.2.1. Cuentas por cobrar

Gómez & Agapito (2016, p.45), menciona que las cuentas por cobrar están constituidas por la totalidad de las unidades monetarias en contra los deudores que poseen cuentas de condición abierta, es decir todas aquellas que tienen un justificante mediante una promesa firmada del pago.

Es común que la terminología cuentas por cobrar esté delimitado a las cuentas pendientes de cobro a clientes, es decir las cantidades que adeudan los clientes por los conceptos de ventas de servicios o productos como parte del curso normal del negocio (Guajardo, 2017, p.23).

Corresponde a los activos una ente empresarial posee como producto de haber generado créditos a sus clientes; y estas deben ser incorporados en esta partida los mediante los documentos correspondientes, a las que se adiciona las cuentas pendientes de cobro por operaciones relacionadas con la actividad empresarial del negocio (Rentería, 2017, p.19).

Aguilar (2013, p.32), menciona que, cuentas por cobrar tienen vinculación con la venta de productos o servicios bajo la modalidad que se configura mediante títulos de créditos, pagarés a favor de la empresa, letras de cambio, títulos de crédito, documentos del factoring, u otros títulos valor.

En general, manejar las cuentas pendientes de cobro otorga una exigencia a la empresa a tener un equilibrio entre el costo de otorgamiento del crédito y los beneficios que se derivan de ello. Para ello no existe un modelo universal de cómo optimizar las políticas de crédito correctas, dado que cada empresa tiene características de operación únicas, pero si existen diversas técnicas generales de control de crédito (Rentería, 2017, p.23).

### Objetivos de las cuentas por cobrar

En las empresas, el objetivo fundamental de las cuentas por cobrar consiste en fortalecer las ventas y ganar un mayor número de clientes brindándoles créditos, el que se plasma mediante un registro de la totalidad de las operaciones efectuadas por los adeudos que tienen los clientes, de terceros o de accionistas o trabajadores de la compañía (Aguilar, 2013, p.32).

### Importancia de las cuentas por cobrar

Gómez & Agapito (2016, p.46), menciona que, es común que las cuentas pendientes de cobro representen una de las partidas más importantes de los activos en un ente empresarial. Las cuentas por cobrar de clientes que están vencidas correspondientes a servicios prestados o productos vendidos tengan una significancia grande del activo. No raro que las cuentas de terceros comerciales tenga una representatividad alta porcentualmente del activo circulante de un ente empresarial.

### Administración de las cuentas por cobrar

Aguilar (2013, p.67), menciona que las cuentas que están por cobrar constituyen derechos de condición exigibles que provienen de servicios prestados, ventas, anticipos o préstamos otorgados; representan el crédito de orden comercial que ha sido concedido por la empresa a sus clientes por tener una cuenta abierta. Su análisis debe ser efectuado y mostrado en función de los conceptos que la originaron (clientes, accionistas, trabajadores, otras entidades, etc.) efectuando una separación de aquellas operaciones que tiene su origen en una venta al crédito, de las que no poseen esa característica.

Diferentes componentes de la administración de las cuentas en condición de impagos necesitan de una preparación pormenorizada, uno de ellos se refiere a las clasificaciones de las mismas, las que se pueden efectuar atendiendo su origen, que puede estar a cargo de clientes, a cargo de empresas afiliadas, trabajadores y otros deudores, efectuando la separación de los que provienen de ventas y servicios de aquellos que posean otro origen; y una segunda es atendiendo a su disponibilidad, pudiendo ser inmediata, el mediano plazo o a largo plazo (Aguilar, 2013, p.67).

Gómez & Agapito (2016, p.54), menciona que las variables necesarias y fundamentales para una administración efectiva de las cuentas pendientes de cobro, deben primero determinar las políticas de crédito y las cobranzas y luego llevar a cabo el análisis de quien solicita el crédito.

### Teorías de la gestión de cobranzas

Las teorías que respaldan la gestión de cuentas pendientes de cobro desde una perspectiva contable se basan en la teoría de la causalidad legal, que establece que las deudas pendientes de cobro se deducirán de la renta bruta, siempre y cuando estén relacionadas causalmente con los gastos necesarios para generar esa renta o mantener la actividad empresarial. En otras palabras, esta teoría establece una conexión causal

entre los gastos y la generación de ingresos o la sostenibilidad de la operación empresarial (Reig, Gebhardt y Malvitano, 2018, p.153).

Esta teoría se complementa con el concepto de la relación entre los gastos y la gestión de ingresos, ya que las deudas de cobranza incierta deben estar relacionadas con la finalidad de generar ingresos. La conexión de los gastos con la actividad empresarial se conoce como la teoría de la causa objetiva, ya que la deducción de los gastos depende de su conexión objetiva con las actividades comerciales (Reig, Gebhardt, y Malvitano, 2018, p.153).

Finalmente, la teoría del requisito procesal implica la responsabilidad de demostrar la existencia de la cuenta en condición de impago utilizando métodos de prueba aceptados en el campo del Derecho tributario. Estos métodos de prueba incluyen la evidencia documental, la pericia, la inspección realizada por la entidad resolutoria y las declaraciones con que cuenta la Administración tributaria, a menos que la ley establezca un método de prueba específico para verificarlo (Reig, Gebhardt y Malvitano, 2018 p.153).

#### **Políticas de crédito y cobranza**

Aguilar (2013, p.69), menciona que, las cuentas por cobrar de una empresa se ven principalmente afectadas por factores como los escenarios económicos, los precios establecidos para los productos y su calidad. Estos aspectos, con la excepción de las políticas de crédito, generalmente están fuera del alcance de los responsables financieros.

Dentro de las variables relacionadas con las políticas de crédito, se incluyen aspectos como la calidad de las cuentas comerciales aprobadas y el plazo otorgado para el crédito, los descuentos por pagos con prontitud de ser el caso, y los lineamientos de cobranza definidos por la empresa (Aguilar, 2013, p.69).

#### **Estándares de crédito**

Aguilar (2013), menciona que, cuando hablamos de políticas de crédito, estamos haciendo referencia a un factor que puede tener un impacto positivo significativo en las ventas. Además, el crédito juega un papel importante en la influencia sobre la demanda de los productos de una empresa. La medida en que la extensión del crédito beneficia la demanda dependerá de otros factores involucrados en este proceso.

En teoría, las empresas deben flexibilizar sus criterios de aprobación de cuentas siempre que los resultados de la rentabilidad originada por las ventas supere los costos

adicionales asociados con las cuentas en condición de impagos. Esto implica la incorporación de más personal para evaluar las solicitudes de crédito, el trabajo administrativo necesario para revisar las cuentas adicionales y la gestión del mayor volumen de cuentas por cobrar. También se debe considerar el costo adicional debido a la mayor probabilidad de incobrabilidad de algunas cuentas. Por último, existe el costo de oportunidad por la asignación de recursos a la expansión de las cuentas en condición de impago sobre la condición de invertir en otras oportunidades (Aguilar, 2013).

Es decir, los criterios mínimos para aprobar la extensión de crédito a un cliente son delineados por los estándares de crédito de la empresa. Estos estándares son establecidos en conjunto por la Gerencia, el departamento de Finanzas, así como los departamentos de Ventas y Cobranzas. Factores como las evaluaciones de solvencia crediticia, referencias de otras empresas, plazos de pago promedio y ciertos indicadores financieros se utilizan de manera cuantitativa para definir y aplicar estos estándares de crédito (Aguilar, 2013).

Los criterios de calidad del crédito que es brindado a los clientes involucra una serie de variables asociadas a dos aspectos clave: la duración estimada para que un cliente cumpla efectivamente con sus obligaciones crediticias y la probabilidad de que el cliente no cumpla con el crédito que se le ha concedido (Aguilar, 2013).

### **Términos de crédito**

Aguilar (2013), menciona que los términos de crédito determinan la duración del crédito otorgado a un cliente y cualquier descuento aplicable en caso de pago anticipado.

En otras palabras, las condiciones de crédito de una empresa establecen las pautas de pago que deben seguir todos los clientes que utilizan el crédito. Estas condiciones de crédito incluyen detalles sobre descuentos por pagos tempranos, el período de crédito, el período durante el cual se puede aplicar un descuento por pago temprano y las fechas correspondientes (Aguilar, 2013).

Una vez que se han establecido las condiciones de crédito, la responsabilidad de gestionar las políticas recae en el departamento de crédito y cobranza, que opera bajo la dirección del área financiera (Aguilar, 2013).

### **Periodo de crédito**

Aguilar (2013), señala que la duración del crédito es una estrategia que un ente empresarial puede emplear para estimular sus productos en función de la demanda. El desafío radica en encontrar el equilibrio entre las ganancias generadas por las ventas

complementarias y/o adicionales y el rendimiento necesario sobre las inversiones marginales adicionales en las cuentas en condición de impagos.

<sup>10</sup> En otras palabras, el período de crédito se refiere a las decisiones fundamentales que determinan el número de días o la extensión del crédito comercial que será concedido a los clientes, permitiéndoles pagar el valor total de sus compras sin que la empresa pierda rentabilidad. Estos períodos de crédito suelen ajustarse según la capacidad para asumir los pagos de los clientes, con plazos que oscilan entre 30 y 45 días y una duración de 12 a 18 meses (Aguilar, 2013).

### **Fechas temporales**

Aguilar (2013), hace referencia a que, en épocas de bajas ventas, las empresas a veces optan por vender a los clientes sin requerir el pago inmediato. Esta fecha futura de pago puede ajustarse al flujo de los efectivos que tenga el cliente y estimular la demanda entre aquellos consumidores que solo tienen capacidad para pagar el bien o servicio otorgados más adelante. Nuevamente, es necesario evaluar si las ventas adicionales generan rentabilidad suficiente para determinar si las fechas de vencimiento son condiciones adecuadas para impulsar la demanda.

En otras palabras, las fechas de vencimiento deben basarse en hechos concretos del mercado, considerando la capacidad de pago de cada cliente y realizando un análisis específico de los sectores, como la agricultura y la ganadería. Se debe evaluar las épocas apropiadas para cada cliente y, en función de eso, brindar crédito en condiciones términos de su reembolso o pago que se tengan coherencia con su capacidad financiera (Aguilar, 2013).

### **Riesgo de incumplimiento de pago**

Aguilar (2013), señala que el análisis no se limita únicamente al retraso en la recuperación de pagos, sino que también abarca la parte de las cuentas por cobrar que resulta irreparable. Las diversas políticas de estándares de crédito involucran una serie de factores. Es importante destacar que las políticas de estándares de crédito óptimas no necesariamente buscan minimizar las pérdidas derivadas de cuentas incobrables (Aguilar, 2013).

En otras palabras, el riesgo de no cumplimiento en los pagos se puede evaluar mediante la proporción de cartera que ya está vencida, que representa la parte del total de cuentas en condición de impagos que la unidad empresarial nunca logra recuperar. Por lo tanto, a mayor valor del indicador de cartera vencida, los costos asociados con la gestión del crédito serán mayores. El riesgo de no cumplimiento de los pagos implica que el cliente

no ha realizado los pagos conforme a los términos acordados en el pagaré, el documento legal vinculante firmado al obtener el crédito (Aguilar, 2013).

#### **Políticas Y Procedimientos De Cobro.**

Aguilar (2013), explica que los entes empresariales establecen sus políticas de cobro empleando combinaciones de diferentes procedimientos. Estos métodos incorporan el envío de comunicaciones escritas, llamadas telefónicas, visitas personalizadas y, en algunos casos, acciones legales. Un aspecto clave de las políticas para el cobro es la cantidad de recursos financieros destinados a estas acciones. De cierto modo, se visualiza que a medida que se incremente la inversión relativa en procedimientos de cobro, disminuye las asimetrías de las pérdidas que se derivan de cuentas en situación de incobrables y se acorta el periodo de los cobros, siempre que no cambien otros factores (Aguilar, 2013).

Es importante notar que los gastos iniciales en procedimientos de cobro tienden a tener un impacto limitado en la reducción de pérdidas que se derivan de cuentas que son incobrables. Los gastos adicionales empiezan a tener una incidencia más significativa hasta una cierta condición, más allá del cual tienen una influencia limitada en la disminución de dichas pérdidas (Aguilar, 2013).

Dado que la efectividad de una cuenta por cobrar depende de las probabilidades de que se pague, las empresas no pueden permitirse esperar tiempos largos antes de iniciar los procedimientos de cobro. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, si se inician los procedimientos de cobro de manera prematura, se podría molestar a clientes confiables que, por alguna razón, no pudieron realizar el pago de acuerdo a la condición prevista para su vencimiento. En cualquier caso, los procedimientos deben seguirse rigurosamente (Aguilar, 2013).

En principio, suele comenzarse con una llamada empelado la telefonía para auscultar las razones del impago. Luego, en muchas ocasiones, se envía una misiva escriba o carta, seguida posiblemente de otras comunicaciones de tono más enérgico (Aguilar, 2013).

En resumen, las políticas de los cobros de una empresa están referidos a los procedimientos que esta prosiguen para recuperar las cuentas que ya están vencidas. Los procedimientos de cobro son los métodos utilizados por la empresa para llevar a cabo estas recuperaciones, que pueden ser directamente a través de la empresa o a través de intermediarios como los bancos, que se llevan un porcentaje del monto cobrado (Aguilar, 2013).

### Técnicas De Cobranza

Aguilar (2013), menciona que existen diversas estrategias de cobranza que varían dependiendo del tiempo de vencimiento y la demora en el pago de una cuenta por cobrar. Estas estrategias implican un enfoque de cobro más personalizado y riguroso a medida que la cuenta por cobrar se vuelve más antigua. En otras palabras, estas estrategias representan las acciones y pasos definidos por la empresa para gestionar el cobro de cuentas pendientes.

Bajo condiciones normales, cuando una factura vence, la empresa suele seguir una secuencia de acciones específicas. En la primera semana posterior al vencimiento de la factura, se realiza una llamada telefónica al cliente. A los 15 días, se tiene que enviar un recordatorio amigable por escrito. Pasados 30 días, se envía un recordatorio más insistente. Durante el siguiente mes, se puede llevar a cabo la gestión de cobro mediante una persona que represente a la empresa. Si el cliente todavía no ha liquidado su deuda en este punto, la cuenta se remite a la estamento legal para que por esta instancia se efectúe su cobro (Aguilar, 2013).

Estas técnicas básicas de cobranza se aplican en el orden habitualmente establecido.

#### Notificación por escrito:

Aguilar (2013), menciona que después de que una cuenta por cobrar se retrasa durante un determinado período de tiempo, la empresa procede a enviar una carta cortés al cliente como recordatorio de su compromiso de pago. Si la cuenta no se liquida dentro de un plazo establecido después de la primera notificación por escrito, se envía una segunda carta más enérgica. En caso necesario, se pueden enviar más cartas de seguimiento. Estas notificaciones de cobranza por medio escrito representa el primer procedimiento en las acciones de recuperación de cuentas en condición de impago.

#### Llamadas Telefónicas:

Aguilar (2013), menciona que, si las comunicaciones escritas previas no logran resultados, se puede llevar a cabo una conversación telefónica personalizada con el cliente para solicitar el pago de manera inmediata. En caso de que el cliente presente una razón válida, es posible acordar una extensión en el plazo de pago. En situaciones en las que los métodos anteriores no han tenido éxito, una comunicación mediante el teléfono por el abogado de la empresa puede resultar beneficiosa.

#### Visitas personales:

Aguilar (2013), menciona que esta estrategia es más frecuente en situaciones de crédito otorgado a consumidores, aunque también se puede aplicar en el caso de proveedores industriales. En ocasiones, enviar a un representante de ventas o a un cobrador para tratar directamente con el cliente puede resultar en una efectiva recuperación de los fondos, incluso con la posibilidad de que el pago se realice de inmediato.

#### **Mediante agencias de cobranza:**

Aguilar (2013), menciona que las empresas pueden optar por contratar una agencia de cobranza o un abogado para que gestionen las cuentas pendientes de cobro en su nombre. Por lo general, los honorarios por este servicio suelen ser elevados, y la empresa podría recibir menos del 50% del monto total de las cuentas recuperadas mediante este método.

#### **Recurso legal:**

Aguilar (2013), menciona que el recurso legal representa la última instancia en el proceso de cobranza y se utiliza como alternativa a la contratación de una agencia de cobranza. Este enfoque no solo conlleva costos elevados, sino que también podría presionar al deudor a declararse en quiebra, lo que reduce las posibilidades de mantener futuras relaciones comerciales con él, sin ofrecer garantía de que las deudas vencidas se pagarán en su totalidad.

#### **Política de crédito y cobranza**

Aguilar (2013), menciona que las políticas para el crédito y las cobranzas involucran una serie de decisiones, que incluyen la calidad de las cuentas aceptadas, el plazo de devolución del crédito, los descuentos por pago puntual, condiciones especiales como fechas de pago y el nivel de gastos relacionados con la cobranza. Para cada una de estas decisiones, se debe evaluar comparativamente los posibles beneficios de modificar las políticas en relación con la acción establecida. Las políticas para el crédito y las cobranzas óptimas son aquellas que conducen a obtener mayores ganancias del tipo marginal, siempre que se igualen a los costos marginales asociados.

Para que se aumenten las utilidades mediante la implementación de políticas para el crédito y las cobranzas, el ente empresarial debe realizar ajustes simultáneos hasta encontrar una solución adecuada. La solución adoptada estimará las combinaciones más apropiadas de los estándares de la gestión del crédito, plazos de crédito, políticas de descuentos por pago puntual, condiciones especiales y niveles de gastos en cobranza. El incremento de utilidades se produce de manera rápida al aplicar correctamente estos lineamientos, hasta llegar a un punto en el que el crecimiento de



las utilidades se vuelve cada vez más gradual, hasta alcanzar un punto en el que cualquier política adicional resulta en un crecimiento insignificante (Aguilar, 2013).

Cuando una empresa no establece estándares de crédito y acepta a todos los solicitantes, puede maximizar las ventas, pero enfrenta pérdidas considerables debido a cuentas incobrables, así como a un costo de oportunidad relacionado con la tenencia de un gran número de cuentas por cobrar. Este último se debe a los largos períodos de cobranza que se generan (Aguilar, 2013).

A medida que se implementan estándares de valoración del crédito y se rechazan solicitudes, las ventas disminuyen, pero también lo hacen los plazos de para la cobranza y las pérdidas que se tienen por cuentas de condición incobrables. Inicialmente, estos dos últimos factores disminuyen con más rapidez que las ventas, lo que resulta en un aumento de las utilidades (Aguilar, 2013).

Así también, cuando los elementos de crédito se configuran con más rigurosidad, las ventas tienden a aminorarse a tasas cada vez mayores, mientras que los plazos promedio para la cobranza y las pérdidas por cuentas de condición incobrables se aminoran a un ritmo decreciente, ya que se eliminan o minimizan los riesgos relacionados con cuentas incobrables (Aguilar, 2013).

#### **Análisis de las solicitudes de crédito**

Avelino (2017), menciona que la empresa debe realizar acciones evaluativas de los solicitantes de los créditos y tener en cuenta la posibilidad de que ocurra un impago o un retraso en los pagos. El proceso de evaluación de crédito se divide en tres pasos: la recopilación de información de quien lo solicita, el análisis de esta información para que sea determinada su capacidad financiera y la toma de decisiones sobre el crédito. Además, la decisión de crédito determina si se otorgará el crédito y cuál será su límite máximo.

Avelino (2017), señala que el proceso de evaluación de crédito debe involucrar un análisis exhaustivo tanto de los elementos cuantitativos como cualitativos. Es esencial considerar el historial del cliente tanto con la institución crediticia actual como con otras instituciones financieras. La decisión de otorgar crédito debe basarse en antecedentes históricos y actuales, y se deben tener en cuenta diversas consideraciones en el análisis de crédito para anticipar posibles problemas.

**Fuentes de Información:**

Avelino (2017), menciona que existen diversas fuentes de información crediticia disponibles para obtener detalles sobre los clientes que solicitan crédito. Sin embargo, para los casos de cuentas de montos más pequeños, el costo de obtener esta información puede superar el potencial de ganancia que ofrece la cuenta. Por lo tanto, el ente empresarial otorgante del crédito puede ponerse en la situación de conformarse con una limitada información en cuanto a su cantidad que le sirva de soporte para sus decisiones.

Además de considerar el costo, la empresa debe tener en cuenta el tiempo que es requerido para implementar una investigación exhaustiva de las solicitudes de crédito. No es viable demorar innecesariamente los envíos a los clientes mientras se completa una investigación de crédito detallada. Por lo tanto, es esencial equilibrar la cantidad de información recopilada con el tiempo y los costos involucrados en el proceso (Avelino, 2017).

El proceso de solicitud de crédito implica que el solicitante complete varios documentos en los cuales se proporciona información de referencias financieras y crediticias. A partir de esta solicitud, el ente empresarial logra data adicional sobre el crédito de fuentes externas (Avelino, 2017).

Si la entidad empresarial <sup>21</sup> ya ha otorgado crédito previamente al solicitante, ya posee una data histórica sobre los patrones de pago del mismo. Las fuentes de condición externa son clave para la información crediticia e incluyen las referencias comerciales, los estados financieros, las agencias de información de créditos, las verificaciones bancarias y la consulta a otros proveedores (Avelino, 2017).

En función de estos elementos, <sup>3</sup> el analista de los créditos puede emplear una o varias de las siguientes fuentes de información:

**Estados financieros:**

Avelino (2017), menciona <sup>3</sup> que cuando se considera una posible venta, el vendedor tiene la opción de requerir un estado financiero, que se considera una de las fuentes de información más valiosas para llevar a cabo el análisis crediticio. Es común observar que existe una relación entre la reticencia de una empresa a proporcionar un estado financiero y su situación financiera precaria. Se prefieren los estados financieros que han sido auditados, aunque también resultan útiles los estados provisionales, especialmente en el caso de empresas que experimentan patrones de condición estacional de sus ventas, además de los estados financieros al final del año.

### **Clasificadores e informes de créditos:**

Gómez & Agapito (2016), explicita que adicional a los estados financieros, algunas agencias proporcionan servicios de evaluación de solvencia crediticia. Estas agencias entregan informes crediticios que incluyen un resumen conciso de la historia de la empresa y la calificación crediticia asignada a un negocio específico.

### **Investigaciones bancarias:**

Gómez & Agapito (2016), también explica que otra fuente para lograr tener información para la empresa es la contrastación a través de un ente bancario. Muchos bancos cuentan con extensas dependencias de crédito que realizan verificaciones de solvencia crediticia como servicios para sus clientes. Al contactarse con un banco en el que quien solicita el crédito tenga una cuenta, la empresa tiene la posibilidad de obtener datos sobre los saldos promedios de efectivo que tiene, los acuerdos de préstamo, la historia crediticia y, en algunos casos, información de sus finanzas.

### **Referencias comerciales:**

Gómez & Agapito (2016), explicita que la información crediticia se comparte entre empresas que ofrecen sus servicios al mismo cliente. A través de distintas agencias crediticias, el personal de crédito de una región o industria se convierte en una red interconectada. De esta manera, una empresa puede consultar a otros proveedores sobre sus experiencias que han tenido con un cliente en particular.

### **2.2.2. Liquidez**

Según Víctor (2009, p.35), menciona que la liquidez está referida a la potencialidad con la que los activos pueden convertirse en efectivo sin perder su valor. En otras palabras, la liquidez aumenta cuando es más sencillo convertir los activos que posee un ente empresarial en dinero en efectivo de forma inmediata.

Según Madroño (2016, p.56), define la liquidez como la capacidad de un ente empresarial para que sean cumplidas sus obligaciones en un período de tiempo específico y la capacidad de convertir fácilmente sus activos en dinero en efectivo.

### **Importancia de la liquidez**

Según Víctor (2009, p.76), explicita que la carencia de liquidez puede llevar a retrasos en dar cumplimiento a los compromisos, al pago de intereses moratorios, embargos y, en casos extremos, al cierre del negocio. Esto puede tener consecuencias de orden fiscal y políticas no efectivas, como la incapacidad de acceder a financiamiento y altos costos que se derivan multas e intereses para un Estado.

Según Gómez (2009, p.25), agrega que, en el ámbito empresarial, la liquidez se traduce en uno de los indicadores de mayor relevancia financiera para medir la potencialidad de ente empresarial para el cumplimiento con sus imperativos empresariales a corto plazo.

Según Rubio (2007, p.32), menciona que la liquidez implica la capacidad de un ente empresarial para convertir activos en efectivo y enfrentar a sus compromisos de pago que tienen en el corto plazo.

### **Ratios de liquidez**

Según Víctor (2009), señala que los ratios de liquidez están referidos a los elementos de la solvencia financiera y la capacidad de un ente empresarial para pagar sus obligaciones a corto plazo.

Madroño (2016, p.45), destaca que la evaluación de liquidez es útil tanto para inversionistas como para acreedores, ya que facilita sean evaluados que se hayan cumplido las obligaciones de las unidades empresariales y analizar los futuros flujos de efectivo.

### **Razón circulante o liquidez corriente**

Según Víctor (2009, p.47), explica que es un indicador de condición financiera que mensura la cantidad de activos susceptibles de convertirse en efectivo en un año para pagar las deudas que tienen como vencimiento el mismo período.

### **Liquidez Prueba ácida**

Según Víctor (2009, p.49), hace mención que, evalúa si una entidad empresarial es capaz de cubrir sus pasivos a corto plazo utilizando sus activos que tienen una rápida realización. En otras palabras, esta medida proporciona una evaluación más rigurosa de la capacidad del ente empresarial para pagar sus deudas a corto plazo. Se diferencia de otros índices de liquidez al excluir activos que tienen una difícil realización y al calcular un índice que compara los activos corrientes, al cual se restan los inventarios y los gastos que han sido pagados de forma adelantada, con los pasivos corrientes. En relación con la prueba ácida, se puede concluir que revela que un ente empresarial no cuenta con una capacidad del 100% para afrontar sus obligaciones con terceros, lo que podría generar problemas en el pago de las deudas que fueron contraídas.

### **Prueba súper ácida**

Para el autor Víctor (2009, p.49), esta guarda similitud con la prueba ácida, pero se distingue al tener en cuenta que dentro del activo circulante pueden incluirse, además

del inventario. Por lo tanto, reconoce la presencia de algunos elementos que carecen de la suficiente liquidez para ser convertidos en efectivo en situaciones de urgencia.

### **Riesgo de liquidez**

Lo afirmado por Víctor (2009, p.50), dice que el <sup>12</sup>riesgo de liquidez hace referencia a la probabilidad de que la entidad se vea obligada a vender sus activos a precios inusualmente bajos y significativos con el propósito de obtener <sup>4</sup>de forma rápida los recursos suficientes para dar cumplimiento a sus compromisos <sup>4</sup>contractuales. Por lo tanto, la gestión del riesgo de liquidez implica un <sup>32</sup>análisis completo de la composición de los activos, pasivos y otras obligaciones pendientes, con el objetivo de evaluar y controlar posibles cambios que puedan resultar en pérdidas en los estados financieros.

También para Víctor (2009, p.50), el <sup>4</sup>riesgo de liquidez se manifiesta cuando una entidad no puede adaptarse eficazmente a <sup>4</sup>cambios en su entorno que alteren sus habituales fuentes de financiación o cuando las condiciones del mercado dificultan la venta oportuna de activos con el fin de evitar <sup>9</sup>pérdidas significativas. En resumen, se refiere a la incapacidad de una organización para <sup>1</sup>contar con los fondos que sean suficientes para el <sup>1</sup>cumplir de sus imperativos empresariales tanto a corto como a mediano/largo plazo.

### **Riesgo financiero**

Lo explicado por Víctor (2009, p.67), señala que los <sup>3</sup>riesgos financieros pueden ser definidos genéricamente como aquellos que se derivan <sup>3</sup>de la contingencia o llámese las probabilidades de que se incurra en una pérdida de los patrimonios como correlato de una transacción financiera o por tener un desequilibrio u oposición entre determinados pasivos y activos de la empresa.

### **Tipos de riesgo**

Los tipos de <sup>3</sup>riesgos financieros son agrupados en <sup>3</sup>cuatro riesgos trascendentales que se hacen presentes en la gestión de las empresas, como el riesgo frente a los mercados, riesgo por otorgamiento de créditos, riesgo por la liquidez y el riesgo de condición operativa (Víctor (2009, p.71),

### **Calificación de riesgo**

#### **Riesgo de crédito**

Según Víctor (2009, p.72), expone que son los de mayor importancia porque tienen una afectación directa en el activo principal de las cuentas por colocaciones, pues tener una política con alta liberalidad para aprobar créditos ocasionada por poseer niveles

excesivos <sup>30</sup> de liquidez, y costos altos de captación, o por un resquebrajamiento de las exigencias para la evaluación de los clientes potencial del crédito, conlleva una tener morosidades en niveles altos.

### **Riesgos de mercado**

Según Víctor (2009), esto ocurre motivado por acciones de variabilidad no previstas <sup>3</sup> de los precios en los instrumentos de negociación, donde a diario se cierran muchas empresas y por el contrario otras logran éxito, por otro lado, es la capacidad que tiene una agente empresarial y de gestión que le facilita ver con prospectiva y optar por <sup>3</sup> productos de éxito para seguir teniendo la lealtad de sus clientes, preservando la confianza y la imagen, además de las calificaciones de riesgo de la empresa que puede significar que la empresa se encuentre en inestabilidad económica.

### **<sup>3</sup> Gastos financieros**

Según Víctor (2009, p.78), los gastos financieros se configuran como aquellos en los que un ente empresarial incurre como correlato de hacer uso de sus capitales colocados a disposición de terceros, asimismo, así también, los gastos financieros son los gastos que se incurren cuando un ente empresarial acude a la financiación ajena, sin importar que estas procedan de entidades bancarias como de personas físicas u otros entes empresariales, tendrá en sus resultados estas partidas.

## 5 CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS

### 3.1. **Ámbito y condiciones de la investigación**

#### 3.1.1. **Ubicación política**

La investigación fue desarrollada en la empresa Empresa Trading Corporation SVD S.A.C región San Martín.

#### 3.1.2. **Ubicación geográfica**

La región de San Martín

#### 3.1.3. **Periodo de ejecución**

El periodo de ejecución fue de 5 meses

#### 3.1.4. **Autorizaciones y permisos**

Se solicitó la autorización al representante de la empresa analizada.

#### 3.1.5. **Control ambiental y protocolos de bioseguridad**

Habiéndose sido definida una investigación de condición no experimental, que involucró no sean manipuladas las variables y por tanto no han sido alteradas de estado situacional ambiental primigenios, no correspondió ser implementados controles de esta naturaleza, ni protocolos de bioseguridad.

#### 3.1.6. **Aplicación de principios éticos internacionales**

Se dio a través de los principios éticos internacionales que nos indica, como el principio ético del respeto por las personas, que permitirá que todas las personas de la muestra actúen bajo su razón y conciencia, sin sentirse obligados o presionados, sin coerción alguna; el principio ético de la justicia, que permitirá tratar de la misma manera a todos las personas que conformaran la muestra, sin importar su posición, su economía o cualquier otra característica, y por último el principio ético de la beneficencia o no maleficencia, que permitirá que el entrevistado pueda responder libremente, con la certeza de que sus datos o respuestas no serán publicados o compartidos, manteniéndose toda la información confidencial, maximizando los beneficios y minimizando los daños.

### 5 3.2. **Sistema de variables**

#### 3.2.1. **Variable principal**

Las variables corresponden a:

$$M \rightarrow V1, V2$$

En donde:

M = Representa a la muestra de estudio

V1 = Cuentas por cobrar

V2 = Liquidez

**1**  
**Descripción de variables por objetivo específico**

Objetivo específico Nº 1: Identificar las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

6 Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Políticas de cobranza	Valoración de las políticas de cobranza de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C	Documento de cobranzas	Ordinal

Objetivo específico Nº 2: Identificar las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

6 Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Técnicas de cobranzas	Valoración de las técnicas de cobranza de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C	Documento de cobranzas	Ordinal

**1**  
Objetivo específico Nº 3: Identificar el proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

6 Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Solicitud de crédito	Valoración de los procesos de solicitud de crédito en la empresa Trading Corporation SVD S.A.C	Documento de crédito	Ordinal

**7**  
Objetivo específico Nº 4: Analizar la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

6 Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Liquidez de la empresa	Valoración de la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C	Estados financieros	Ratio



## Operacionalización de la variable

4 Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Escala de medida
<p><b>Cuentas por cobrar</b></p>	<p>Aguilar (2013), menciona que, las cuentas por cobrar tienen vinculación con la venta de productos o servicios bajo la modalidad que se configura mediante títulos de créditos, pagarés a favor de la empresa, letras de cambio, títulos de crédito, documentos del factoring, u otros títulos valor</p>	<p>Las cuentas por cobrar son medidas a través de tres factores indispensables como son las políticas de cobranza, las técnicas de cobranza<sup>23</sup>. Finalmente lasolicitud de crédito.</p>	<p>Políticas de cobranza</p> <p>Técnicas de cobranza</p>	<p>Estándares crediticios</p> <p>Términos del crédito</p> <p>Periodos para el crédito</p> <p>Temporalidad de los créditos</p> <p>Incumplimiento de los pagos</p> <p>Morosidad</p> <p>Políticas y acciones de cobranza</p> <p>Notificación por medios escritos</p> <p>Llamada por vía telefónica</p> <p>Visitas personalizadas</p> <p>Agencias de cobro</p> <p>Recursos legales</p> <p>Investigaciones en bancos</p> <p>Estados financieros del solicitante</p> <p>Referencias del tipo comercial</p>	<p>Encuesta</p>	<p><b>Ordinal</b></p>
<p><b>Liquidez</b></p>	<p>Según Víctor (2009), menciona que la liquidez está referida a la facilidad con la que los activos pueden convertirse en efectivo sin perder su valor. En otras palabras, la liquidez aumenta cuando es más sencillo convertir los activos que posee un ente empresarial en dinero en efectivo de forma inmediata.</p>	<p>La liquidez está compuesta por dos factores importantes como son las ratios y el riesgo financiero.</p>	<p>Ratios</p> <p>Riesgo financiero y Económico</p>	<p>Liquides corriente</p> <p>Liquides ácida</p> <p>Tipos de riesgo</p> <p>Calificación de los riesgos</p> <p>Gastos de naturaleza financiera</p>	<p>Análisis Documental</p>	<p><b>Ordinal</b></p>

### **1** 3.2.2. Variables secundarias

No han sido estimadas variables de naturaleza secundarias al momento de desarrollar de este estudio

### **3.3. Procedimientos de la investigación**

#### **3.3.1. Objetivo específico 1,2 y Objetivo General**

La información que se utilizó para el análisis estuvo constituida por los reportes de ventas mensuales, el listado de los clientes y los importes valorizados de las cuentas pendientes de cobrar, los estados financieros y la guía de encuesta aplicado al área de gerencia, administración y demás personal involucrado en la actividad económica de la empresa, las cuales son detalladas en la bibliografía del presente trabajo de investigación.

Los datos que han sido obtenidos durante la recolección de información, se han procesado haciendo uso del programa Microsoft Office, para el cual se empleó una hoja de cálculo Excel, los que fueron apoyados mediante gráficos, y por tablas de naturaleza estadística de doble entrada. Estos explicitan su descripción forma pormenorizada, permitiendo así se describan las variables que fueron de interés en nuestra investigación.

**5**  
**CAPÍTULO IV**  
**RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

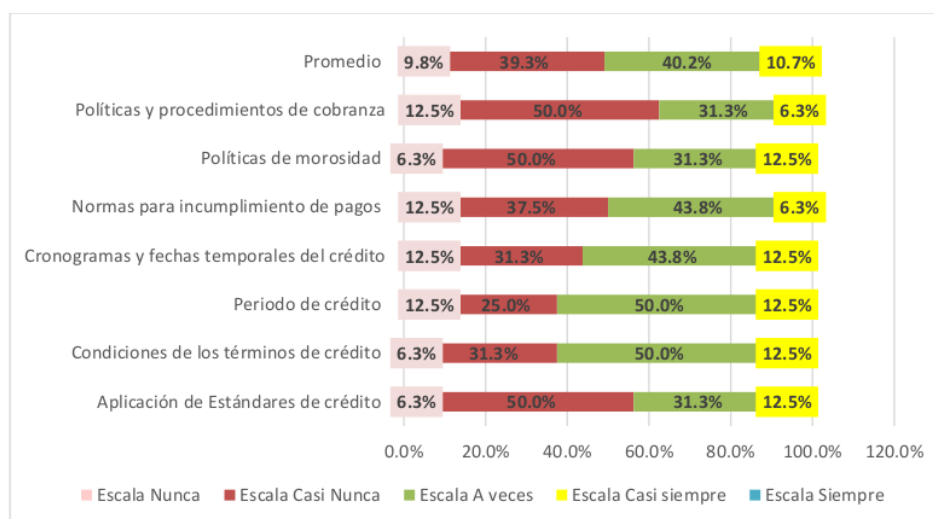
**4.1. Resultados del Objetivo específico 1**

**Tabla 1**

*Cumplimiento de Políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019*

N°	Indicadores	Escala				
		Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	Aplicación de Estándares de crédito	6.3%	50.0%	31.3%	12.5%	0.0%
2	Condiciones de los términos de crédito	6.3%	31.3%	50.0%	12.5%	0.0%
3	Periodo de crédito	12.5%	25.0%	50.0%	12.5%	0.0%
4	Cronogramas y fechas temporales del crédito	12.5%	31.3%	43.8%	12.5%	0.0%
5	Normas para incumplimiento de pagos	12.5%	37.5%	43.8%	6.3%	0.0%
6	Políticas de morosidad	6.3%	50.0%	31.3%	12.5%	0.0%
7	Políticas y procedimientos de cobranza	12.5%	50.0%	31.3%	6.3%	0.0%
	Promedio	9.8%	39.3%	40.2%	10.7%	0.0%

**4**  
*Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C.*



**Figura 1**

Políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C.

### 1 Interpretación

La tabla 1 y la figura 1 muestra los valores del cumplimiento de las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, donde los valores promedio alcanzan una puntuación de 40.2% para A veces, seguido de 39.3% Casi nunca, 10.7% Casi siempre, 9.8% Nunca y 0.0% Siempre.

En cuando a los indicadores que conforman esta dimensión, el comportamiento valorativo más alto no es igual en todos los casos, así para A veces los indicadores Condiciones de los términos de crédito (50.0%) Periodo de crédito (50.0%), Cronograma y fechas temporales del crédito (43.8%) y Normas para incumplimiento de pagos (43.8%) obtienen la más alta puntuación; y para la escala Casi Nunca los valores más altos lo logra Aplicación de estándares de crédito (50.0%), Políticas de Morosidad (50.0%) y Políticas y procedimientos de cobranza (50.0%).

Se resalta que para la valoración Siempre en todos los casos obtiene 0.0%, y para Casi siempre este valor alcanza 12.5% para 5 de los 7 indicadores planteados y 2 de ellos con 6.3%. En el caso de la valoración Nunca, 04 indicadores logran 12.5% y 03 indicadores con 6.3%.

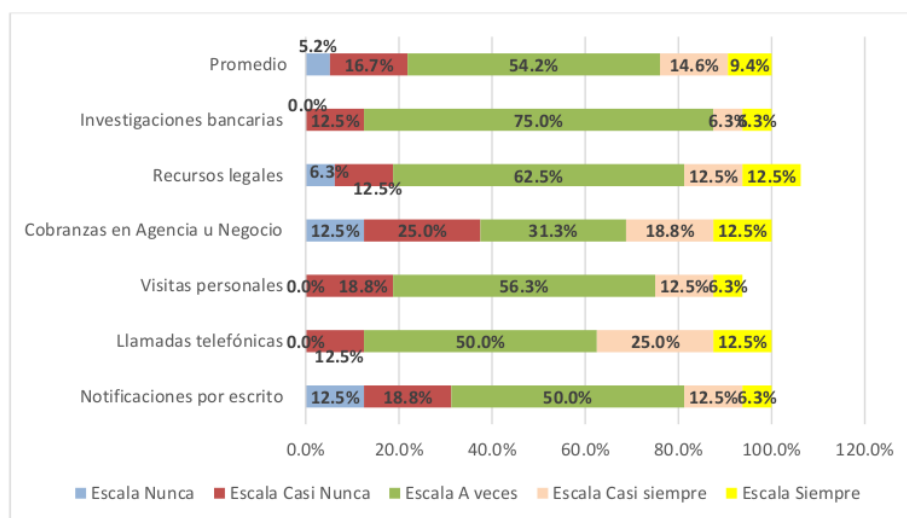
## 4.2. Resultados del Objetivo específico 2

**Tabla 2**

Cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

N°	Indicadores	Escala				
		Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
8	Notificaciones por escrito	12.5%	18.8%	50.0%	12.5%	6.3%
9	Llamadas telefónicas	0.0%	12.5%	50.0%	25.0%	12.5%
10	Visitas personales	0.0%	18.8%	56.3%	12.5%	6.3%
11	Cobranzas en Agencia u Negocio	12.5%	25.0%	31.3%	18.8%	12.5%
12	Recursos legales	6.3%	12.5%	62.5%	12.5%	12.5%
13	Investigaciones bancarias	0.0%	12.5%	75.0%	6.3%	6.3%
	Promedio	5.2%	16.7%	54.2%	14.6%	9.4%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C.



**Figura 2**

Cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C.

## **1** Interpretación

La tabla 2 y la figura 2 expresan los valores de cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, donde en promedio la escala A veces obtiene la más alta puntuación con 54.2%, seguido de Casi Nunca con 16.7%, Casi siempre con 14.6%, Siempre con 9.4% y Nunca con 5.2%.

Los valores de forma diferenciada para cada indicador de esta dimensión nos indica que en todos los casos la mayor valoración lo obtiene A veces, aun cuando los valores que se obtienen son significativamente diferentes entre ellos, así el indicador Investigaciones bancarias obtiene 75%, seguido de Recursos Legales con 75.0%, Visitas personales con 56.3%, Notificaciones por escrito con 50.0%, Llamadas telefónica con 50.0% y finalmente Cobranzas en Agencia u Negocio con 31.3%.

En la escala Siempre 03 indicadores logran un 12.5% e igual número alcanza un 6.3%. Para Casi siempre un indicador alcanza 25.0%, 01 con 18.8%, 02 con 12.5% y uno con 6.3%. Para casi nunca, 03 indicadores con 12.5%, 02 indicadores con 18.8% y 01 indicador con 25.0%. Para Nunca, 03 indicadores logran un valor de 0.0%, 01 con 6.3% y 01 con 12.5%.

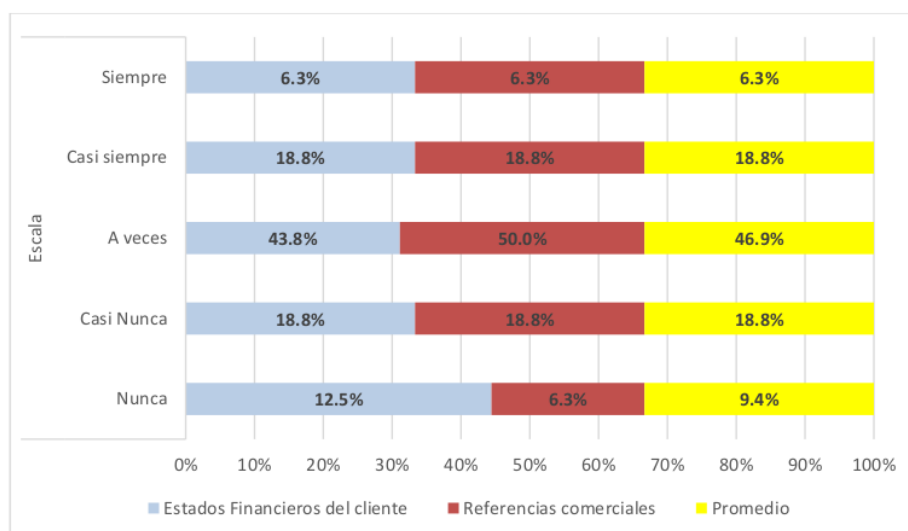
### **5** 4.3. Resultados del Objetivo específico 3

**Tabla 3**

Cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

N°	Indicadores	Escala				
		Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
14	Estados Financieros del cliente	12.5%	18.8%	43.8%	18.8%	6.3%
15	Referencias comerciales	6.3%	18.8%	50.0%	18.8%	6.3%
	Promedio	9.4%	18.8%	46.9%	18.8%	6.3%

**4** Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C.



**Figura 3**

Cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVDS.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C.

### **1 Interpretación**

La tabla 3 y el gráfico 3 nos expresa el cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, se observa que los valores promedio alcanzan para A veces con 46.9%, Casi nunca y Casi siempre con 18.8%, Nunca con 9.4% y Siempre con 6.3%.

Los indicadores que conforman esta dimensión obtienen siempre la misma valoración con 6.3%, en Casi siempre y Casi Nunca con 18.8%. Para Nunca los indicadores logran valores de 12.5% para Estados financieros del cliente y 6.3% para Referencias comerciales.

#### 4.4. Resultados del Objetivo específico 4

**Tabla 4**

Liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

Dimensión	Indicadores	Año 2018	Año 2019
Ratios	Liquidez corriente	2.40	2.27
	Liquidez ácida	1.05	0.93
	Tipo de riesgo (Morosidad)	10.38%	7.45%
Riesgo financiero y económico	Calificación del riesgo sobre activos corrientes	32.05%	23.27%
	Calificación del riesgo sobre el activo	31.05%	23.43%
	Gastos financieros	23.41%	17.65%

Fuente: Estados financieros empresa Trading Corporation SVD S.A.C, 2018 y 2019.

#### Interpretación

La tabla 4 establece los valores de la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, tanto para los ratios como para el riesgo financiero y económico, en función de los valores expresados en los estados financieros que aparecen en los anexos 4 al 8, donde para el ratio de Liquidez corriente en el 2018 fue de 2.40 y en 2019 de 2.27. Para el ratio de Liquidez ácida en el 2018 fue de 1.05 y en el 2019 con 0.93. Los valores del riesgo financiero y económico para el Tipo de riesgo, que se valora sobre la morosidad este alcanza un valor de 10.38% en el 2018 y de 7.45% en el 2019. Para la calificación del riesgo sobre activos corrientes en el 2018 fue de 32.05% y en el 2019 de 23.27%. Para la calificación del riesgo sobre los activos totales en el 2018 fue de 31.05% y en el 2019 de 23.43%. Para los gastos financieros este es de 16.82% y de 17.65%, calculado sobre el total del patrimonio de la empresa.



#### 4.5. Resultados del Objetivo general

**Tabla 5**

*Incidencia de las cuentas por cobrar en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019*

		Cuentas por cobrar	
			Liquidez
Cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	,795**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Liquidez	Correlación de Pearson	,795**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

*Fuente: Cuestionario aplicado a trabajadores de la E.A.E. El Porvenir*

#### Interpretación

Los valores presentados en la tabla 5 corresponden a la Incidencia de las cuentas por cobrar en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, donde al aplicarse el correlacional de Pearson se observa un valor  $r=0.795$ , siendo significativa en el nivel 0.01, y la significancia bilateral igual a 0.00, lo que indica una correlación de tendencia positiva alta.

Teniendo como hipótesis general

Hi: Las Cuentas por Cobrar inciden de manera positiva en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.

Ho: Las Cuentas por Cobrar no inciden de manera positiva en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

Los resultados no indican que existe una correlación positiva moderada alta, implicando que se acepta Hi.

#### 4.6. Discusión de Resultados

##### Para el Objetivo específico 1

Los resultados del cumplimiento de Políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, muestran una valoración de logro (siempre y casi siempre) de 10.7%, y el valor más alto lo logra

A veces con 40.2%, indicando que para el 49.1% estos Nunca o Casi nunca ocurren, demostrando en términos generales que la implementación de las políticas de cobranza están en un nivel medio, motivado porque no se ha observado la existencia de políticas de cobranza definidas en manuales procedimentales, sino que estos se implementan a partir de directrices dadas por los gerentes de forma verbal, condición muy similar a lo observado por Lozada (2018), posee políticas para los créditos cuya determinación han sido dadas de forma manera verbal al responsable encargado de los cobros, la ausencia de estas políticas por medios escritos ha ocasionado dificultades en el otorgamiento de los créditos por ventas.

<sup>24</sup> Desde el punto de vista de la administración de una empresa, cuando los aspectos de la planificación y la organización no se implementan de forma adecuada, es decir no se definen metas de cumplimiento y no se elaboran los manuales que permitan instrumentalizar las acciones que se programan, los indicadores de resultado no tendrán en primer lugar parámetros de comparación y tampoco se podrá evaluar el rendimiento individual de cada trabajador o de un área en específica, condición que se aprecia en la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, en función de las políticas de cobranzas que emplea, siendo esto una condición ya evidenciada por Tirado (2015), al estudiar una fábrica de calzado, donde manifiesta que la empresa no se apoya en políticas formales tanto en la concesión de crédito como en la recuperación de deudas y se basa en métodos empíricos desarrollados por el personal de gestión administrativa y este enfoque ha generado problemas significativos <sup>23</sup> en las cuentas por cobrar de la empresa.

Habiendo establecido la hipótesis específica H1: Las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas, los resultados nos indican que esta se encuentra en un nivel medio, por tanto, se rechaza la hipótesis planteada.

### **Para el Objetivo específico 2**

H2: Las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas.

<sup>5</sup> Los resultados indican que el cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, se encuentra en un nivel medio, debido a que la escala A veces alcanza un 54.2%, y el valor de logro (siempre y casi siempre) solo obtienen un 24.0% y el valor deficiente (Nunca y casi nunca) con 21.9%, lo que nos indica que las técnicas empleadas no se

vienen implementando de forma coherente para buscar resultados satisfactorios, siendo estos resultados muy similares a lo observado por Hurtado (2017), que se evidenció en una empresa comercializadora de productos agrícolas se ha identificado una deficiente gestión de la recuperación de deudas, lo que ha llevado a un nivel de morosidad que supera los 365 días, afectando los niveles esperados de la rentabilidad del negocio.

Esta condición de no logro de buenas condiciones de implementación de las técnicas en cobranza, llama la atención que para el empleo de llamadas telefónicas solo logre un nivel de logro (casi siempre y siempre) de 37.5%, siendo en estos tiempos un medio muy difundido y que es una herramienta para hacer el seguimiento de las deudas por cobrar de forma incisiva y con mayor determinación, y las visitas personales con un logro de 18.8%, lo que nos demuestra que no existe una estructuración organizacional para definir procesos y tareas hacia la cobranza de las deudas, y estas más bien se manejan de forma empírica, lo que pone en riesgo la rentabilidad y la sostenibilidad en el tiempo de la empresa, explicación que complementa lo afirmado por Sifuentes (2019) que dice, las pymes en el Perú presentan deficiencias asociadas a las cobranzas debido a que no cuentan con una persona responsable y con exclusividad para ejecutar esta tarea; no contar con registros sistematizados de los clientes, y no clasificar las deudas por el nivel de complejidad en cuanto a su recuperación.

Habiendo planteado como hipótesis específica H2: Las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas, los resultados nos indican que se rechaza la hipótesis.

### **Para el Objetivo específico 3**

H2: Las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas.

Los resultados del cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, logra un valor medio (A veces) con 46.9%; es decir cerca de 1 de cada 5 trabajadores lo considera que estos indicadores ocurren solo algunas circunstancias y no es una política empresarial su aplicación, siendo estos resultados similares a lo indicado por Dohn (2019), que indica que aproximadamente un 28% de las empresas mypes cuyas ventas se realizan bajo la modalidad de crédito tienen dificultades de liquidez debido a que sus clientes no cumplen con los pagos de las entregas efectuadas bajo crédito, debido a deficiencias en la gestión del otorgamiento del crédito o por falencias en la gestión de la cobranza.

En un escenario globalizado, tener acceso a los estados financieros de los clientes o las referencias comerciales, son relativamente fáciles de ser obtenidas, por consiguiente que estos no se apliquen en la empresa en estudio, al igual que para las otras consideraciones de la gestión de la cuentas por cobrar, no tiene una política estandarizada y normada, lo que nos conlleva a inferir que se desenvuelve en un espacio de empirismo y practicidad de la experiencia de quienes la dirigen, lo que puede poner en riesgo los resultados del ejercicio y a la vez afectar la rentabilidad.

Por otro lado no dar a conocer a los clientes las políticas de cobranza, puede ser una acción generadora de conflictos, debido que al no tener mecanismos estandarizados para la cobranza pueden los trabajadores de la empresa en su afán de cobrar las deudas generar acciones o comportamientos que desvían las buenas relaciones que debe primar, por tanto esto se complementa con lo indicado por García (2016), que dice, se debe transmitir a los usuarios las políticas de cobro a ser implementadas y las condiciones para su pago que tiene el entre empresarial y de esa forma los clientes conozcan con certeza sus obligaciones.

Habiendo planteado la hipótesis específica H<sub>3</sub>: El proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019 es llevado a cabo de manera adecuada, a la luz de los resultados se procedió a rechazar la hipótesis.

#### **Para el Objetivo específico 4**

Para los ratios de liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, estos obtienen valores de 2.40 y 2.27 para la liquidez corriente respectivamente, lo que nos indica que indicadores buenos desde el punto de vista de poder coberturar con sus activos los pasivos que posee. Sin embargo, desde un punto de vista operativo de la empresa, tener valores de éste ratio superior a la unidad, nos indica que existe demasiada liquidez inmovilizada, es decir se tienen recursos financieros que no vienen siendo empleados satisfactoriamente. Para el caso de liquidez ácida, donde para el análisis se retira del activo los recursos de la cuenta Efectivo y equivalente en efectivo, las ratios son en 2018 de 1.05, y 0.93 en 2019, condición que también demuestra que existen recursos que no se vienen invirtiendo con una velocidad tal que permita tener mayor rotación del inventario y por consiguiente mayores ventas, aun cuando desde un enfoque de la liquidez esta se puede considerar como buena.

En lo referido al tipo de riesgo, que evalúa la morosidad, esta representa en el 2018 un 10.38% y para el 2019 de 7.45%, nos indica que el ratio en 2018 está ligeramente

elevado y para el 2019 en un nivel aceptable, sin embargo si partimos de la premisa que cualquier fondo no ingresado a las cuentas de la empresa en su momento planificado estas generan afectaciones a los resultados, siendo estos valores inferiores a lo indicado por Chu (2019), que dice que un 68% de las mypes dedicadas al rubro de alimentos y bebidas, las ventas al crédito representa aproximadamente el 56% del total de sus ventas; y se estima que un 12% de esa cartera tiene dificultades en su cobranza.

Al no contar con una política y mecanismos apropiados para la cobranza de las deudas, existe una alta probabilidad de riesgos altos asociados a la morosidad, y desde una perspectiva de la rentabilidad, la morosidad debería estar por debajo del 50% del valor de la tasa de descuento comercial, que es de 12%, complementado con lo indicado por Lozada (2018), que al estudiar una empresa comercial indica que altos niveles de morosidad provoca que la liquidez disminuya, a tal punto, que no se pueda dar respuesta oportuna a las obligaciones que han sido asumidos con proveedores, socios, empleados, y entes financieros.

Para el ratio de calificación del riesgo sobre activos corrientes que en el 2018 es de 32.05% y en el 2019 de 23.27%, y la calificación del riesgo sobre el activo que en el 2018 fue de 31.05% y en el 2019 de 23.43%, nos indica que las cuentas pendientes de cobrar tienen una fuerte incidencia en el riesgo comercial que viene asumiendo la empresa, siendo estos valores muy inferiores a lo indicado por Arroba y Solis (2017) dice, se evidenciaron que las cuentas pendientes de cobrar forman parte del activo corriente con mayor relevancia financiera en los entes empresariales, el que en promedio alcanza un valor de 68.75%; y lo afirmado por Gonzáles (2018) que dice, la cuentas en condición de cobranza son el 65% del total del activo, valor muy alto en relación al estimado en el mercado.

Para el ratio de gastos financieros, estos representan un 23.41% en el 2018 y de 17.65% en el 2019 del total del patrimonio, que siendo una empresa en expansión, estos valores están dentro de los valores aceptables, pues el mercado normalmente otorga un crédito hasta 1/3 del valor del patrimonio, y en el caso evaluado en ningún año se supera esta condición.

Habiendo planteado la hipótesis específica H4: La liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, refleja resultados positivos, se acepta la hipótesis.

### Para el Objetivo general

Los resultados del objetivo general, que planteaba <sup>7</sup> determinar la incidencia entre las <sup>25</sup> variables en estudio indican que existe incidencia <sup>2</sup> de las cuentas por cobrar con la <sup>1</sup> Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, <sup>9</sup> donde al aplicarse el correlacional de Pearson se observa un valor <sup>3</sup>  $r=0.795$ , siendo significativa en el nivel 0.01, y la significancia bilateral igual a 0.00, lo que indica una <sup>3</sup> correlación de tendencia positiva alta, siendo estos valores <sup>3</sup> similares a lo observado <sup>3</sup> por Gonzáles (2018) que afirma que, la gestión de cuentas por cobrar que desarrolla <sup>3</sup> la empresa se relaciona con la liquidez evaluado mediante el  $r$  de Pearson que obtiene un valor de 0.785; así como con lo indicado por Vásquez y Vega (2016) <sup>3</sup> quien afirma que, descripción analítica de los datos nos facilitó que se establezca <sup>3</sup> que el nivel ventas mediante el crédito influye en las condiciones del riesgo de liquidez de la <sup>3</sup> empresa CONSARMET S.A.C.

Desde el enfoque teórico, los resultados de medir <sup>31</sup> la incidencia de las variables indican que ambas están estrechamente relacionadas, es decir a una <sup>3</sup> mejor performance de la <sup>3</sup> gestión de las cuentas por cobrar, mejor será el comportamiento de la liquidez de la <sup>3</sup> empresa, siendo esta afirmación complementada por lo afirmado por Reig, Gebhardt y Malvitano (2018, p.153), plantea <sup>3</sup> la teoría de la vinculación entre los gastos y la <sup>3</sup> generación de rentas, pues las deudas pendientes de cobro se deducirán de la renta bruta, siempre y cuando estén relacionadas causalmente con los gastos necesarios para generar esa renta o mantener la actividad empresarial.

## CONCLUSIONES

1. Existe incidencia positiva alta <sup>12</sup> entre las variables cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, donde el <sup>26</sup> correlacional de Pearson tiene un valor  $r=0.795$ , con nivel de significancia bilateral igual a 0.00.
2. Los valores <sup>2</sup> del cumplimiento de las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son en promedio de 40.2% para A veces, seguido de 39.3%, Casi nunca, 10.7%, Casi siempre, 9.8% Nunca y 0.0% Siempre.
3. Los valores de cumplimiento de técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son en promedio de 54.2% A veces, Casi Nunca 16.7%, Casi siempre 14.6%, Siempre 9.4% y Nunca 5.2%.
4. El cumplimiento del proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son en promedio 46.9%, 18.8% Casi nunca y Casi siempre y 9.4 Nunca.
5. <sup>7</sup> La liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019 es buena, donde el <sup>1</sup> ratio de liquidez corriente en el 2018 fue de 2.40 y en 2019 de 2.27, la morosidad alcanza un valor de 10.38% en 2018 y de 7.45% en 2019, y la calificación del riesgo sobre activos corrientes en 2018 fue de 32.05% y en 2019 de 23.27%.

## 4 RECOMENDACIONES

1. Al gerente general de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, para que implemente un sistema de control de las cuentas por cobrar en función de metas y alineados a los criterios de liquidez y rentabilidad esperada por los accionistas
2. Al administrador de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, a generar manuales de la gestión de cobranza que formen parte de los instrumentos de gestión comercial y financiera de la empresa.
3. Al gerente comercial de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, a generar un Plan de Cobranzas que identifique técnicas de cobranza que permitan realizar un efectivo seguimiento a la cartera de créditos, en especial a aquella que encuentra en mora.
4. Al gerente comercial de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, a diseñar políticas para el otorgamiento de los créditos, que respondan a criterios básicos de análisis de solvencia de los clientes y los valores de cartera morosa esperada por la empresa, son en promedio 46.9%, 18.8% Casi nunca y Casi siempre y 9.4 Nunca.
5. Al Contador de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019 a generar un mecanismo de información permanente de la liquidez de la empresa, de tal manera que los flujos de caja siempre permitan solventar los gastos y a su vez no tener circulante demás en las cuentas.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, V.H (2013) *Gestión de Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Prolera S.A.C.* [Tesis de pregrado, Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú].

[www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilas\\_vh.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilas_vh.pdf)

Apolinario, J. (2019) *Las Contrataciones del Estado y Gestión de Tesorería* [Tesis de pregrado, Universidad Esan, Lima, Perú].

Arroba, J. y Solís, T. (2017) *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez* [Artículo científico, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador -Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana].

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>

Avelino, M.A (2017) *Las Cuentas por cobrar* [Tesis de pregrado, Universidad Laica Visiente Rocafuerte de Guayaquil].

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1299>

Campodónico, S. y Vargas, V. (2019) *Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. En la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto].

<http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3645/CONTABILIDAD%2020Silh%C3%AD%20Siulen%20Campod%C3%B3nico%20Ushi%C3%B1ahu%20%26%20Jherson%20Willian%20Ar%C3%A9valo%20Vargas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Céliz, J. (2016) *Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa educativa de Chiclayo* [Tesis pregrado, Universidad Particular Señor de Sipán, Chiclayo].

<file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/762-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2571-1-10-20180127.pdf>

Chu, M. (2018) *Gestión del crédito y Liquidez, Lima, Perú - Centrum católica. PUCP*, Colegio de Contadores de San Martín - 31 de Mayo del 2017.  
<http://ccpsm.org.pe/>

Dohn, K. (2020) *Lidiando con las deudas: Consejos para aliviar el impacto. Oficina para la Protección Financiera del Consumidor, Washington, EE.UU.*  
<https://www.consumerfinance.gov/about-us/blog/lidiando-con-deudas-consejos-para-aliviar-impacto/>

García, K. y Carhuacho, I. (2020) *Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC* [Artículo científico, Universidad Privada Norbert Wiener, Perú, Espíritu Emprendedor TES, 4(2), 21-40].  
<http://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>

Gómez, A. & Agapito, R. (2016) *Análisis Tributario de los Principales Estados Financieros, Lima, Gaceta Jurídica S.A.*

Gómez, T. (2009) *Las Razones Financieras. México, Mc Grill Hall editores.*

Gonzales, E. y Sanabria, S. (2016) *Gestión de Cuentas por Cobrar y sus Efectos en la Liquidez en la Facultad de una Universidad Particular, Lima, Período 2010 -2015* [Universidad Peruana Unión, Lima]  
<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/530>

González, S. (2018) *Gestión de las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa Corporación Mar de Cristal S.A.C., Tarapoto, año 2016* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo, Tarapoto, Perú].  
<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/30744>

- Guajardo, C. (2017) *Contabilidad Financiera* (4ta. Edición) México, ITESM Universidad de Monterrey.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014) *Metodología de la investigación* (6ta. Edición) México, McGRAW-HILL / Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Hurtado (2017) *Análisis a las Cuentas por Cobrar del Comercial Almacenes el Costo de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú].  
<https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1387/1/HURTADO%20QUI%c3%91%c3%93NEZ%20DIAMELA%20ROSANGELA%20.pdf>
- Lawrence J., G., & Chad J., Z. (2013) *Principios de Administración Financiera*. México, Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Loyola (2016) *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo, Perú].  
[http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaiba%c3%b1ez\\_c\\_hristian.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaiba%c3%b1ez_c_hristian.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Lozada, A. (2018) *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado, caso Hércules Infantil* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato, Ecuador].  
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>
- Madroño, T. (2016) *Los Ratios financieros de una empresa*, México, Mc Graw Hill Editores.
- Nolazco, F., Ortiz, I. y Carhuancho, M. (2018) *Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018* [Artículo científico, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Espíritu Emprendedor TES, 4(1), 13-27].

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

Pérez, A. (2019) *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Corporación Universitaria Americana* [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica de Antioquía, Colombia].

<https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/409?locale-attribute=en>

Pérez, H. (2015) *Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan pablo Mori E.I.R.L., durante el año 2013, Tarapoto* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto].

<http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/1918>

Rentería, R. (2017) *Las Cuentas por Cobrar, Tratamiento Contable y Tributario*. Lima-Perú, Palestra Editores.

Reig, E., Gebhardt, J. y Malvitano, R. (2018) *Impuesto a las Ganancias* (2da. Edición), Ediciones Macchi.

Rucoba, M. y Sinti, J. (2020) *La deuda de la cobranza dudosa y sus implicancias tributarias en las empresas comerciales de la provincia de coronel Portillo* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, Perú].

[http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4317/UNU\\_CONTABILIDAD\\_2020\\_T\\_MARGARITA-RUCOBA.pdf?sequence=1&isAllowed=ySifuentes](http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4317/UNU_CONTABILIDAD_2020_T_MARGARITA-RUCOBA.pdf?sequence=1&isAllowed=ySifuentes), Y  
(2019) *Las Mypes y el Crédito en su gestión de ventas*. Lima. Perú. Universidad Pacífico.

Rubio, P. (2007) *Análisis de Estados Financieros*, México, Pearson editores  
Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT,  
03 de abril del 2017. <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/#>

Tirado, M. (2015) *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la Fábrica de Calzado Fadicalza* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador].

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18293/1/T3214e.pdf>

Vásquez, L. y Vega, E. (2016) *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú].

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/re\\_cont\\_luis.vasqueze\\_nith.vega\\_gestion.de.cuentas.por.cobrar.y.su.influencia.en.la.liquidez\\_datos.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/re_cont_luis.vasqueze_nith.vega_gestion.de.cuentas.por.cobrar.y.su.influencia.en.la.liquidez_datos.pdf)

Vélez, G. y Guale, M. (2019) *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A., cantón La Libertad, año 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador].

<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4967>

Vera, J. y Vera, J. (2018) *El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Minorte Travel S.A.C. 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Particular del Norte, Trujillo, Perú].

Vitor, Y. (2009) *Los Elementos de Sostenibilidad Empresarial*. Buenos Aires, Argentina, Editorial Mundo Nuevo.

**ANEXOS**

### Anexo 1: Matriz de consistencia

Formulación del Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables Dimensiones	Indicadores
<p><b>Formulación del problema general</b></p> <p>¿De qué manera las Cuentas por Cobrar inciden en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019?</p> <p><b>Formulación de problemas específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuáles son las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, Periodos 2018 y 2019?</li> <li>¿Cuáles son las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019?</li> <li>¿Cuál es el proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019?</li> <li>¿Qué refleja la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019?</li> </ul>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar de qué manera las Cuentas por Cobrar inciden en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Identificar las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.</li> <li>❖ Identificar las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.</li> <li>❖ Identificar el proceso de solicitud de crédito de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.</li> <li>❖ Analizar la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.</li> </ul>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>H<sub>1</sub>: Las Cuentas por Cobrar inciden de manera positiva en la Liquidez de la Empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>H<sub>1</sub>: Las políticas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas.</p> <p>H<sub>2</sub>: Las técnicas de cobranza utilizadas por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, son las correctas.</p> <p>H<sub>3</sub>: El proceso de solicitud de crédito de la Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, es llevado a cabo de manera adecuada.</p> <p>H<sub>4</sub>: La liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C., Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019, refleja resultados positivos.</p>	<p><b>Cuentas por Cobrar</b></p> <p>Políticas de Cobranza</p> <p>Técnicas de Cobranza</p> <p>Solicitud de Crédito</p> <p>Ratios</p> <p>Riesgo Financiero y Económico</p> <p><b>Liquidez</b></p>	<p>Estándares de crediticios</p> <p>Términos del crédito</p> <p>Periodos para el crédito</p> <p>Temporalidad de los créditos</p> <p>Incumplimiento de los pagos</p> <p>Morosidad</p> <p>Políticas y acciones de cobranza</p> <p>Notificación por medios escritos</p> <p>Llamada por vía telefónica</p> <p>visitas personalizadas</p> <p>Agencias de cobro</p> <p>Recursos legales</p> <p>Investigaciones en bancos</p> <p>Estados Financieros del solicitante</p> <p>Referencias del tipo comercial</p> <p>Liquidez corriente</p> <p>Liquidez ácida</p> <p>Tipos de riesgo</p> <p>Calificación de riesgo</p> <p>Gastos de naturaleza financieros</p>
<p><b>Diseño de Investigación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No Experimental</li> </ul> <p><b>Tipo de Investigación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicada</li> </ul> <p><b>Nivel de Investigación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Explicativo</li> </ul>	<p><b>Población:</b></p> <p>La población objeto de estudio en la investigación estará constituida por la empresa Trading Corporation SVD S.A.C y evaluación documentaria de cartera de clientes y cuentas por cobrar.</p>	<p><b>Muestra:</b></p> <p>La muestra estará constituida por el Gerente, administración y demás personal involucrado en la actividad económica de la empresa y los acervos documentarios como son los estados financieros.</p>		

## Anexo 2: Instrumentos de recojo de información

### Encuesta: Cuentas por cobrar.

La presente encuesta tiene el propósito de recoger información correspondiente al desarrollo de la tesis titulada: Análisis de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Trading corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019.

### GUÍA DE ENCUESTA

#### I. DATOS GENERALES

Nombre: .....

Cargo: ..... Área: .....

Fecha: .....

#### II. INFORMACIÓN SOBRE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN:

1. A continuación, le presentamos unos ítems con cinco posibles respuestas, marque con una X el número de la columna que corresponda a su respuesta.

Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Ítems	1	2	3	4	5
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>					
<b>Políticas de cobranza</b>					
1 ¿Los Estándares de crédito contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
2 ¿Los Términos de crédito contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
3 ¿El Periodo de crédito contribuye al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
4 ¿Las Fechas temporales contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
5 ¿El Incumplimiento de pagos contribuye al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
6 ¿Establecer políticas de morosidad contribuye al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
7 ¿Las Políticas y procedimientos de cobranza contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					



<b>Técnicas de cobranza</b>						
<b>8</b>	¿Las notificaciones por escrito contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>9</b>	¿Las Llamadas telefónicas contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>10</b>	¿Las Vistas personales contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>11</b>	¿La Agencia de cobranza contribuye al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>12</b>	¿Los Recursos legales contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>13</b>	¿Las Investigaciones bancarias contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>Solicitud de crédito</b>						
<b>14</b>	¿Los Estados Financieros del cliente contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					
<b>15</b>	¿Las Referencias comerciales contribuyen al mejoramiento en las cuentas por cobrar?					

**FUENTE:** *Elaboración Propia*

### Anexo N° 3: Instrumento de la variable Dependiente

#### Análisis Documental

##### Instrucciones:

Revisar a información contable y financiera de la empresa y registrar los hallazgos y/o valores correspondientes a cada uno de los registros e indicadores que se presentan en las tablas siguientes.

Registros	Hallazgos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reportes de ventas al crédito</li> <li>• Documentos por cobrar</li> <li>• Estados financieros de la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cantidad de clientes.</li> <li>✓ Montos de ventas realizadas al mes.</li> <li>✓ Tipo de documentos pendientes decobro.</li> <li>✓ Clientes con mayor monto de ventasal crédito.</li> <li>✓ Clientes con mayor monto decuentas por cobrar.</li> <li>✓ Relación de cartera vencida de clientes</li> </ul>

**FUENTE:** Elaborado por Luis E. Vásquez, y Enith M. Vega.

Dimensión	Indicadores	Valor a registrar
Ratios	Liquidez corriente	
	Liquidez ácida	
Riesgo financiero y económico	Tipos de riesgo	
	Calificación de riesgo	
	Gastos financieros	

**FUENTE:** Elaboración Propia

**Anexo N° 4:**  
**Estado de situación financiera de la empresa Trading Corporation SVD**  
**SAC al 31 de diciembre de 2018**

TRADING CORPORATION SVD S.A.C.

RUC N° 20600831837

JR. FERNANDO BELAUDE TERRY NRO. 305 PUCACACA - PICOTA - SAN MARTIN

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2,018

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>CORRIENTE</b>		<b>CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente a Efectivo	588,048	Tributos	2,135
Cuentas por Cobrar Comerciales	334,099	Cuenta por Pagar Comerciales a Terceros	181,704
Activos Diferidos	92,558	Obligaciones Financieras por Pagar	249,514
Otros Activos Corrientes	27,374		<u>433,352</u>
	<u>1,042,078</u>	<b>NO CORRIENTE</b>	
<b>NO CORRIENTE</b>		Obligaciones Financieras por Pagar	582,198
Activos Diferidos	215,968		<u>582,198</u>
Intangibles Neto	6,181	<b>PATRIMONIO</b>	
Propiedad, Planta y Equipo Neto	172,299	Capital	107,161
Depreciación (-)	-11,393	Resultados Acumulados Positivos	151,802
	<u>383,055</u>	Utilidad del ejercicio	150,619
			409,582
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u>1,425,133</u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>1,425,133</u>

Pucacaca, 31 de Diciembre de 2,018

**Anexo N° 5:**  
**Estado de situación financiera de la empresa Trading Corporation SVD**  
**SAC al 31 de diciembre de 2019**

TRADING CORPORATION SVD S.A.C.

RUC: 20600831837

JR. FERNANDO BELAUNDE TERRY NRO. 305 SAN MARTIN - PICOTA - PUCACACA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2,019

ACTIVO		PASIVO	
<b>CORRIENTE</b>		<b>CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente a Efectivo	1,851,460	Tributos	7,928
Cuentas por Cobrar Comerciales a Terceros	877,276	Cuentas Por Pagar Comerciales a Tercero	788,033
Cuentas por Cobrar Diversas a Terceros	205,703	Obligaciones Financieras	585,794
Activos Diferidos	177,719		<u>1,381,755</u>
Otros Activos corrientes	31,083	<b>NO CORRIENTE</b>	
	<u>3,143,241</u>	Obligaciones Financieras	1,366,854
<b>NO CORRIENTE</b>		Cuentas Por Pagar a Vinculadas	319,905
Activos Diferidos	414,678		<u>1,686,759</u>
Intangibles	6,181	<b>PATRIMONIO</b>	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	226,627	Capital	107,161
Depreciación de I.M.E.	-21,290	Resultados Acumulados Positivos	302,422
	<u>626,196</u>	Utilidad del ejercicio	291,340
			<u>700,923</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u>3,769,437</u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>3,769,437</u>

Pucacaca, 31 de Diciembre de 2,019

**Anexo N° 6:**  
**Estado de Resultados integrales de la empresa Trading Corporation SVD**  
**SAC al 31 de diciembre de 2018**

**TRADING CORPORATION SVD S.A.C.**  
**RUC N° 20600831837**  
**JR. FERNANDO BELAUNDE TERRY NRO. 305 PUCACACA - PICOTA - SAN MARTIN**

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2,018**

Ventas	4,486,845
Costo de ventas	-3,720,191
Utilidad bruta	<u>766,654</u>
(-) Gastos administrativos	-90,087
(-) Gastos de ventas	-409,449
Utilidad Operativa	<u>267,117</u>
Otros Ingresos y Gastos	
(+) Otros Ingresos	0
(+) Ingresos financieros	1
(-) Gastos Excepcionales	0
(-) Gastos financieros	-68,898
Utilidad del período	<u>198,220</u>
Impuesto a la Renta	-47,601
Utilidad Neta	<u>150,619</u>

**Anexo N° 7:**  
**Estado de Resultados integrales de la empresa Trading Corporation SVD**  
**SAC al 31 de diciembre de 2019**

**TRADING CORPORATION SVD S.A.C.**  
**RUC: 20600831837**  
**JR. FERNANDO BELAUNDE TERRY NRO. 305 SAN MARTIN - PICOTA - PUCACACA**

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 2,019**

Ventas	8,447,688
Costo de ventas	-6,478,744
Utilidad bruta	<u>1,968,944</u>
(-) Gastos administrativos	-26,298
(-) Gastos de ventas	-1,396,006
Utilidad Operativa	<u>546,640</u>
Otros Ingresos y Gastos	
(+) Otros Ingresos	0
(+) Ingresos financieros	6
(-) Gastos Excepcionales	0
(-) Gastos financieros	-123,729
Utilidad del período	<u>422,917</u>
Impuesto a la Renta	-131,577
Utilidad Neta	<u>291,340</u>

**Anexo N° 8:**  
**Cuentas por cobrar de la empresa Trading Corporation SVD SAC al 31 de diciembre de 2018**

Razon Social :		TRADING CORPORATION SVD S.A.C.							
RUC :		20600831837							
ANALISIS POR CUENTA CORRIENTE PENDIENTES									
DESDE ENERO HASTA DICIEMBRE DE 2018									
Comprobante	Fecha	Referencia	Mnd	Cambio	Debe S/.	Haber S/.	Debe S	Haber S	
<b>12121</b>									
<b>02-0040 COMITE DE COMPRA AMAZONAS 5</b>									
<b>Referencia 01-0002-000012</b>									
03	02-19	09/04/2018	SS	3.260	176,789.80	0.00	54,230.00	0.00	
04	06-193	23/04/2018	SS	3.226	0.00	136,128.15	0.00	42,197.19	
					<b>Total Documento</b>	<b>176,789.80</b>	<b>136,128.15</b>	<b>54,230.00</b>	<b>42,197.19</b>
					<b>Saldo</b>	<b>40,661.65</b>	<b>0.00</b>	<b>12,032.81</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000042</b>									
04	02-26	17/05/2018	SS	3.224	175,855.40	0.00	54,545.72	0.00	
05	06-186	08/05/2018	SS	3.279	0.00	135,321.99	0.00	41,269.29	
					<b>Total Documento</b>	<b>175,855.40</b>	<b>135,321.99</b>	<b>54,545.72</b>	<b>41,269.29</b>
					<b>Saldo</b>	<b>40,533.41</b>	<b>0.00</b>	<b>13,276.43</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000047</b>									
05	02-14	06/06/2018	SS	3.272	175,855.40	0.00	53,745.54	0.00	
05	02-17	06/06/2018	SS	3.272	0.00	465.20	0.00	142.18	
06	06-132	05/06/2018	SS	3.273	0.00	135,024.26	0.00	41,253.97	
					<b>Total Documento</b>	<b>175,855.40</b>	<b>135,489.46</b>	<b>53,745.54</b>	<b>41,396.15</b>
					<b>Saldo</b>	<b>40,365.94</b>	<b>0.00</b>	<b>12,349.39</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000048</b>									
06	02-9	10/07/2018	SS	3.261	172,747.40	0.00	52,973.75	0.00	
07	06-110	05/07/2018	SS	3.291	0.00	135,172.16	0.00	41,073.28	
					<b>Total Documento</b>	<b>172,747.40</b>	<b>135,172.16</b>	<b>52,973.75</b>	<b>41,073.28</b>
					<b>Saldo</b>	<b>37,575.24</b>	<b>0.00</b>	<b>11,900.47</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000052</b>									
08	02-1	17/09/2018	SS	3.313	178,102.40	0.00	53,758.65	0.00	
08	06-89	31/08/2018	SS	3.298	0.00	175,853.31	0.00	53,321.20	
					<b>Total Documento</b>	<b>178,102.40</b>	<b>175,853.31</b>	<b>53,758.65</b>	<b>53,321.20</b>
					<b>Saldo</b>	<b>2,249.09</b>	<b>0.00</b>	<b>437.45</b>	<b>0.00</b>
					<b>TOTAL COMITE DE COMPRA AMAZONAS 5</b>	<b>879,350.40</b>	<b>717,965.07</b>	<b>269,253.66</b>	<b>219,257.11</b>
					<b>SALDO COMITE DE COMPRA AMAZONAS 5</b>	<b>161,385.33</b>	<b>0.00</b>	<b>49,996.55</b>	<b>0.00</b>
<b>02-0041 COMITÉ DE COMPRA AMAZONAS 3</b>									
<b>Referencia 01-0002-000013</b>									
03	02-20	09/04/2018	SS	3.261	131,038.00	0.00	40,183.38	0.00	
04	06-195	23/04/2018	SS	3.226	0.00	100,899.26	0.00	31,276.89	
					<b>Total Documento</b>	<b>131,038.00</b>	<b>100,899.26</b>	<b>40,183.38</b>	<b>31,276.89</b>
					<b>Saldo</b>	<b>30,138.74</b>	<b>0.00</b>	<b>8,906.49</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000018</b>									
03	02-25	09/04/2018	SS	3.262	144,103.40	0.00	44,176.39	0.00	

04	06-194	23/04/2018	SS	3.226	0.00	111,809.39	0.00	34,658.83
				<b>Total Documento</b>	<b>144,103.40</b>	<b>111,809.39</b>	<b>44,176.39</b>	<b>34,658.83</b>
				<b>Saldo</b>	<b>32,294.01</b>	<b>0.00</b>	<b>9,517.56</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000044</b>								
04	02-28	17/05/2018	SS	3.224	131,038.00	0.00	40,644.54	0.00
05	06-180	03/05/2018	SS	3.268	0.00	100,899.26	0.00	30,874.93
				<b>Total Documento</b>	<b>131,038.00</b>	<b>100,899.26</b>	<b>40,644.54</b>	<b>30,874.93</b>
				<b>Saldo</b>	<b>30,138.74</b>	<b>0.00</b>	<b>9,769.61</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000046</b>								
05	02-13	06/06/2018	SS	3.272	131,038.00	0.00	40,048.29	0.00
07	06-123	20/07/2018	SS	3.277	0.00	95,921.72	0.00	29,271.20
				<b>Total Documento</b>	<b>131,038.00</b>	<b>95,921.72</b>	<b>40,048.29</b>	<b>29,271.20</b>
				<b>Saldo</b>	<b>35,116.28</b>	<b>0.00</b>	<b>10,777.09</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000049</b>								
06	02-10	10/07/2018	SS	3.261	125,818.60	0.00	38,582.83	0.00
07	06-117	10/07/2018	SS	3.284	0.00	99,544.98	0.00	30,312.11
				<b>Total Documento</b>	<b>125,818.60</b>	<b>99,544.98</b>	<b>38,582.83</b>	<b>30,312.11</b>
				<b>Saldo</b>	<b>26,273.62</b>	<b>0.00</b>	<b>8,270.72</b>	<b>0.00</b>
<b>Referencia 01-0002-000053</b>								
08	02-2	17/09/2018	SS	3.313	130,436.40	0.00	39,371.08	0.00
09	06-83	06/09/2018	SS	3.317	0.00	128,496.92	0.00	38,738.90
				<b>Total Documento</b>	<b>130,436.40</b>	<b>128,496.92</b>	<b>39,371.08</b>	<b>38,738.90</b>
				<b>Saldo</b>	<b>26,273.62</b>	<b>0.00</b>	<b>8,270.72</b>	<b>0.00</b>
				<b>TOTAL COMITÉ DE COMPRA AMAZONAS 3</b>	<b>793,472.40</b>	<b>637,571.53</b>	<b>243,006.51</b>	<b>195,132.86</b>
				<b>SALDO COMITÉ DE COMPRA AMAZONAS 3</b>	<b>155,900.87</b>	<b>0.00</b>	<b>47,873.65</b>	<b>0.00</b>
				<b>Total Cuenta</b>	<b>1,672,822.80</b>	<b>1,355,536.60</b>	<b>512,260.17</b>	<b>414,389.97</b>
				<b>Saldo Al Período</b>	<b>317,286.20</b>	<b>0.00</b>	<b>97,870.20</b>	<b>0.00</b>



**Anexo N° 9**  
**Cuentas por cobrar de la empresa Trading Corporation SVD SAC al 31 de diciembre de 2019**

PERIODO : 2019  
 RUC : 20600631637  
 AP. Y NOMBRES O RAZON SOCIAL : TRADING CORPORATION SVD S.A.C. 13/04/2022  
 Página 1 de 2

**ESTADO DE CUENTA CORRIENTES DE CLIENTES**

Todos (Expresado en SOLES)

T D	DOCUMENTO	VOUCHER	CUENTA	F.EMISION	F.REG	F.VCTO	MONEDA	TC	TOTAL	ABONO	SALDO		
	<b>C10104080133</b>		<b>SANDOVAL AGUILAR ILIA IMELDA</b>										
01	FAT F001-0000006	VEN04000005	1212000	11/04/2019	11/04/2019	11/04/2019	SOLES	3.295	25,752.00	20,000.00	5,752.00		
				<b>TOTAL COMPROBANTE:</b>							25,752.00	20,000.00	5,752.00
	<b>C20542289296</b>		<b>COMITE DE COMPRA SAN MARTIN 3</b>										
01	FAT F001-0000010	VEN04000009	1212000	26/04/2019	26/04/2019	26/04/2019	SOLES	3.332	351,030.00	268,166.92	82,843.08		
01	FAT F001-0000015	VEN05000002	1212000	16/05/2019	16/05/2019	16/05/2019	SOLES	3.324	281,601.00	217,888.77	63,712.23		
01	FAT F001-0000018	VEN06000002	1212000	17/06/2019	17/06/2019	17/06/2019	SOLES	3.340	281,449.80	217,737.58	63,712.22		
01	FAT E001-0000002	VEN08000003	1212000	27/08/2019	27/08/2019	27/08/2019	SOLES	3.379	294,428.86	289,190.11	5,238.75		
01	FAT E001-0000009	VEN10000003	1212000	29/10/2019	29/10/2019	29/10/2019	SOLES	3.351	295,616.69	295,413.06	203.63		
01	FAT F001-0000001	VEN03000001	1212000	27/03/2019	27/03/2019	27/03/2019	SOLES	3.306	281,601.00	217,888.77	63,712.23		
01	FAT F001-0000004	VEN04000003	1212000	05/04/2019	05/04/2019	05/04/2019	SOLES	3.299	200,845.00	160,676.00	40,169.00		
01	FAT F001-0000008	VEN04000007	1212000	16/04/2019	16/04/2019	16/04/2019	SOLES	3.299	281,601.00	217,888.77	63,712.23		
01	FAT F001-0000009	VEN04000008	1212000	26/04/2019	26/04/2019	26/04/2019	SOLES	3.332	225,284.00	174,820.38	50,463.62		
01	FAT E001-0000012	VEN11000003	1212000	21/11/2019	21/11/2019	21/11/2019	SOLES	3.387	310,131.00	288,886.47	21,244.53		
				<b>TOTAL COMPROBANTE:</b>							2,803,588.35	2,348,576.83	455,011.52
	<b>C20600047524</b>		<b>COMITE DE COMPRA AMAZONAS 5</b>										
01	FAT F001-0000016	VEN05000003	1212000	27/05/2019	27/05/2019	27/05/2019	SOLES	3.346	200,845.00	153,646.42	47,198.58		
01	FAT F001-0000019	VEN06000003	1212000	26/06/2019	26/06/2019	26/06/2019	SOLES	3.298	195,381.20	148,182.62	47,198.58		
01	FAT F001-0000020	VEN07000001	1212000	17/07/2019	17/07/2019	17/07/2019	SOLES	3.288	341,978.80	279,852.65	62,126.15		
01	FAT F001-0000022	VEN07000003	1212000	18/07/2019	18/07/2019	18/07/2019	SOLES	3.287	173,646.20	129,206.85	44,439.35		
01	FAT F001-0000023	VEN08000001	1212000	09/08/2019	09/08/2019	09/08/2019	SOLES	3.382	348,562.80	284,971.71	63,591.09		
01	FAT E001-0000003	VEN09000001	1212000	13/09/2019	13/09/2019	13/09/2019	SOLES	3.331	347,326.80	283,735.71	63,591.09		
01	FAT E001-0000004	VEN09000002	1212000	13/09/2019	13/09/2019	13/09/2019	SOLES	3.331	217,151.40	191,455.15	25,696.25		
01	FAT E001-0000007	VEN10000001	1212000	11/10/2019	11/10/2019	11/10/2019	SOLES	3.361	216,818.60	191,122.35	25,696.25		
01	FAT E001-0000008	VEN10000002	1212000	18/10/2019	18/10/2019	18/10/2019	SOLES	3.355	214,989.80	211,999.93	2,989.87		
01	FAT E001-0000010	VEN11000001	1212000	15/11/2019	15/11/2019	15/11/2019	SOLES	3.391	344,870.66	318,356.31	26,514.35		
01	FAT E001-0000013	VEN11000004	1212000	21/11/2019	21/11/2019	21/11/2019	SOLES	3.387	225,739.29	218,967.11	6,772.18		
01	FAT E001-0000014	VEN12000002	1212000	06/12/2019	06/12/2019	06/12/2019	SOLES	3.380	344,868.00	344,169.26	698.74		
				<b>TOTAL COMPROBANTE:</b>							3,172,178.55	2,755,666.07	416,512.48
				<b>TOTAL ACUMULADO:</b>							6,001,518.90	5,124,242.90	877,276.00

# Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Trading Corporation SVD S.A.C, Provincia de Picota, periodos 2018 y 2019

## INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

11%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://repositorio.unsm.edu.pe">repositorio.unsm.edu.pe</a> Fuente de Internet	4%
2	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	3%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	3%
4	<a href="https://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	2%
5	<a href="https://tesis.unsm.edu.pe">tesis.unsm.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Nacional de San Martín Trabajo del estudiante	1%
7	<a href="https://repositorio.upeu.edu.pe">repositorio.upeu.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
8	<a href="https://repositorio.udch.edu.pe">repositorio.udch.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%

9	<a href="https://repositorio.ulasamericas.edu.pe">repositorio.ulasamericas.edu.pe</a> Fuente de Internet	1 %
10	<a href="https://repositorio.upn.edu.pe">repositorio.upn.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
11	<a href="https://repositorio.autonoma.edu.pe">repositorio.autonoma.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
12	<a href="https://repositorio.upao.edu.pe">repositorio.upao.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
13	<a href="https://1library.co">1library.co</a> Fuente de Internet	<1 %
14	<a href="https://repositorio.upp.edu.pe">repositorio.upp.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
15	<a href="https://repositorio.uss.edu.pe">repositorio.uss.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
16	<a href="https://repositorio.uwiener.edu.pe">repositorio.uwiener.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
17	<a href="https://polodelconocimiento.com">polodelconocimiento.com</a> Fuente de Internet	<1 %
18	<a href="https://repositorio.unp.edu.pe">repositorio.unp.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
19	<a href="https://repositorio.ucp.edu.pe">repositorio.ucp.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Universidad Senor de Sipan Trabajo del estudiante	<1 %

21	<a href="https://es.slideshare.net">es.slideshare.net</a> Fuente de Internet	<1 %
22	<a href="https://renati.sunedu.gob.pe">renati.sunedu.gob.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
23	<a href="https://repositorio.upci.edu.pe">repositorio.upci.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
24	<a href="https://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	<1 %
25	<a href="https://informatica.upla.edu.pe">informatica.upla.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
26	<a href="https://revistas.unsm.edu.pe">revistas.unsm.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
27	<a href="https://tesis.usat.edu.pe">tesis.usat.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
28	<a href="https://repositorio.continental.edu.pe">repositorio.continental.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
29	<a href="https://repositorio.utelesup.edu.pe">repositorio.utelesup.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
30	<a href="https://es.scribd.com">es.scribd.com</a> Fuente de Internet	<1 %
31	<a href="https://repositorio.usan.edu.pe">repositorio.usan.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
32	<a href="https://tesis.pucp.edu.pe">tesis.pucp.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %

33

Submitted to Universidad de Ciencias y Humanidades

Trabajo del estudiante

&lt;1 %

34

Submitted to Universidad Alas Peruanas

Trabajo del estudiante

&lt;1 %

35

"Applied Technologies", Springer Science and Business Media LLC, 2023

Publicación

&lt;1 %

36

Submitted to Universidad Cooperativa de Colombia

Trabajo del estudiante

&lt;1 %

37

proagrolab.com.ar

Fuente de Internet

&lt;1 %

38

repositorio.uct.edu.pe

Fuente de Internet

&lt;1 %

39

core.ac.uk

Fuente de Internet

&lt;1 %

40

repositorio.unac.edu.pe

Fuente de Internet

&lt;1 %

41

repositorio.upse.edu.ec

Fuente de Internet

&lt;1 %

42

repositorioacademico.upc.edu.pe

Fuente de Internet

&lt;1 %

43

revistas.pucp.edu.pe

Fuente de Internet

&lt;1 %

---

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía Activo