

Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 -2022

por BERY JHUNELLY MONTENEGRO CHASQUIBOL

Fecha de entrega: 15-jul-2024 12:08p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2417316423

Nombre del archivo: TESIS_GESTI_N_DE_COBRANZAS_-_15.07.2024.docx (5.06M)

Total de palabras: 15943

Total de caracteres: 87905



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>



Obra publicada con autorización del autor



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

**Gestión de cobranzas y su influencia en la
liquidez de la empresa Inmobiliaria Petri
S.A.C., año 2021 -2022**

Para optar el título profesional de Contador Público

Autores:

Bery Jhunelly Montenegro Chasquibol

<https://orcid.org/0000-0002-3689-9763>

Hellen Labajos Portocarrero

<https://orcid.org/0000-0002-5044-5206>

Asesor:

CPC. Mg. Orlando Terrones Suarez

<https://orcid.org/0000-0002-6825-7983>

Tarapoto, Perú

2024



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022

Para optar el título profesional de Contador Público

Presentado por

Bery Jhunelly Montenegro Chasquibol
Hellen Labajos Portocarrero

Sustentado y aprobado el 02 de mayo del 2024, por los siguientes jurados:

Presidente de Jurado
CPCC M.Sc. Carmen Perez Tello

Secretario de Jurado
Ing. Agroind. Mg. Pierre Vidaurre Rojas

Vocal de Jurado
CPCC Mtro. Wilfredo Torres Reategui

Asesor
CPC. Mg. Orlando Terrones Suarez

Tarapoto, Perú

2024

Declaratoria de Autenticidad

Hellen Labajos Portocarrero, con DNI N° 73463088 y **Bery Jhunelly Montenegro Chasquibol**, con DNI N° 75796975, egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, autores de la tesis titulada: **Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 – 2022.**

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.

Tarapoto, 10 de junio de 2024.

Hellen Labajos Portocarrero
DNI N°73463088
Autor

Bery Jhunelly Montenegro Chasquibol
DNI N°75796975
Autor

Ficha de identificación

<p>21 Título del proyecto Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 – 2022.</p>	<p>Área de investigación: Contabilidad. Línea de investigación: Contabilidad. Sublínea de investigación: Contabilidad financiera. Tipo de investigación: Básica <input type="checkbox"/>, Aplicada <input checked="" type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p>
<p>Autores: Bery Jhunelly Montenegro Chasquibol Heilen Labajos Portocarrero</p>	<p>2 Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad https://orcid.org/0000-0002-3699-9763 2 Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad https://orcid.org/0000-0002-5044-5206</p>
<p>Asesor: CPC. Mg. Orlando Terrones Suarez</p>	<p>4 Dependencia local de soporte: Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad Unidad o Laboratorio Contabilidad https://orcid.org/0000-0002-6825-7983</p>

Dedicatoria

25

El presente trabajo de investigación está dedicado a Dios por la vida, la salud y por estar siempre conmigo, a mis queridos padres, Marcia de Jesús Portocarrero Torres y Cesar Darío Labajos Canilla, por ser mi fortaleza, por su amor y apoyo incondicional en mi vida personal y preparación profesional desde el primer momento, a mis hermanos y a mi sobrina por su amor.

Hellen

Dedico esta tesis a Dios por siempre acompañarme en el transcurso de mi vida, a mis amados padres Ilda Chasquibol Mas y Francisco Montenegro Más y a mis queridos hermanos por ser siempre mi pilar de apoyo y amor incondicional a lo largo de mi vida, logrando así el desarrollo de mi vida profesional con éxito, a mis compañeros y amigos en el presente quienes sin esperar algo a cambio me apoyaron con su conocimiento.

Bery Jhunelly

Agradecimientos

A los docentes del Departamento Académico que participaron en nuestra enseñanza en la carrera de Contabilidad, a nuestro Asesor CPC. Mg. Orlando Terrones Suarez por habernos dado un gran apoyo en la culminación de nuestro trabajo investigativo.

¹ A la Universidad Nacional de San Martín – Rioja por brindarnos hospedaje en su institución educativa y por evaluar nuestros aprendizajes en términos prácticos, teóricos y laborales en el transcurso de nuestra preparación académica.

Hellen y Bery Jhunelly

12 Índice general

Ficha de identificación	6
Dedicatoria	7
Agradecimientos	8
Índice general	9
Índice de tablas	11
Índice de figuras	12
RESUMEN	13
ABSTRACT	14
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN	15
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	18
2.1. Antecedentes de la investigación	18
2.2. Fundamentos teóricos	20
2.2.1. Gestión de cobranzas	20
2.2.2. Dimensiones de la gestión de cobranza	23
2.2.3. Liquidez	24
2.2.4. Dimensiones de la liquidez	26
4 CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS	28
3.1. Ámbito y condiciones de la investigación	28
3.1.1. Contexto de la investigación	28
3.1.2. Período de ejecución	28
3.1.3. Autorizaciones y permisos	28
3.1.4. Control ambiental y protocolos de bioseguridad	28
3.1.5. Aplicación de principios éticos internacionales	28
3.2. Sistema de variables	29
3.2.1. Variables principales	29
3.2.2. Variables secundarias	31
3.3. Procedimientos de la investigación	31

	10
3.3.1 Objetivo específico 1	33
3.3.2 Objetivo específico 2	33
3.3.3 Objetivo específico 3	33
3.3.4 Objetivo general	34
4 CAPITULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN	35
4.1 Resultado específico 1	42
4.2 Resultado específico 2	44
4.3 Resultado específico 3	46
4.4 Resultado del objetivo general	48
CONCLUSIONES	50
RECOMENDACIONES	51
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52
ANEXOS	58

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de la variable 1	29
Tabla 2 Operacionalización de la variable 2	30
Tabla 3 Descripción del objetivo específico 1	30
Tabla 4 Descripción del objetivo específico 2	31
Tabla 5 Descripción del objetivo específico 3	31
Tabla 6 Dimensión procesos de cobranza de la variable gestión de cobranzas	36
Tabla 7 Dimensión estrategias de cobranza de la variable gestión de cobranzas	37
Tabla 8 Dimensión política de cobranza de la variable gestión de cobranzas	37
Tabla 9 Dimensión razón corriente de la variable liquidez	38
Tabla 10 Dimensión prueba ácida de la variable liquidez	39
Tabla 11 Dimensión prueba defensiva de la variable liquidez	40
Tabla 12 Variable gestión de cobranzas	40
Tabla 13 Variable liquidez	41
Tabla 14 Coeficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y liquidez	42
Tabla 15 Coeficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y razón corriente	43
Tabla 16 Coeficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y prueba ácida	44
Tabla 17 Coeficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y prueba ácida	45
Tabla 18 Coeficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y prueba defensiva	46
Tabla 19 Coeficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y prueba defensiva	47
Tabla 20 Coeficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y liquidez	48
Tabla 21 Coeficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y liquidez	48

Índice de figuras ²¹

Figura 1 Promedio pico de ratio de gestión de cobranzas.....	41
Figura 2 Promedio pico de ratio de liquidez.....	42

RESUMEN

Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022

Las entidades mercantiles y de servicios otorgan créditos a corto y largo plazo con el propósito de incrementar sus ventas, sin embargo, a menudo enfrentan dificultades al no implementar una gestión eficiente de la cobranza. Esta falta de eficiencia en la recuperación de créditos impide contar con la liquidez necesaria para hacer frente a las obligaciones contraídas con los proveedores. La empresa objeto de estudio, aqueja dicho problema lo cual hace ineludible la implementación de estrategias y políticas de cobro que admitan mejorar y optimizar los cobros realizados. En este sentido, es importante replantear los mecanismos de cobranza con estrategias que permitan recuperar los créditos, mediante recordatorios, llamadas telefónicas, visitas domiciliarias y la insistencia; que hagan saber al cliente sobre las fechas de vencimiento y el monto a pagar más sus intereses. El objetivo del presente trabajo investigativo aludió a establecer la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021- 2022. El estudio de la investigación fue de tipología aplicada. La muestra estuvo comprendida por el acervo documentario, es decir, los estados financieros de la entidad de estudio respecto a los periodos lectivos 2021 - 2022, asimismo, correspondió al total de colaboradores de dicha entidad cuyo número ascendió a 10 personas. Como principales instrumentos fueron la guía de entrevista y la guía de análisis documental. El método utilizado es el hipotético-deductivo. Los resultados alcanzados a través del estadístico de modelo de regresión lineal, se llegó a verificar estadísticamente bajo el coeficiente de determinación, que el 58% de la variabilidad de la liquidez se explica por la gestión de cobranzas, y la probabilidad alcanzó un valor de 0.000, en tal sentido, la gestión de cobranzas influye significativamente en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022.

Palabras clave: Gestión, cobranzas, efectivo, liquidez, créditos.

ABSTRACT

Collection management and its influence on the liquidity of the company Inmobiliaria PetriVA S.A.C., year 2021 - 2022

Commercial and service entities grant short and long-term loans in order to increase sales; however, they often face difficulties due to the lack of efficient collection management. This lack of efficiency in credit recovery prevents them from having the necessary liquidity to meet their obligations to suppliers. The company under study is facing this problem, which makes it unavoidable to implement collection strategies and policies to improve and optimize collections. In this sense, it is important to redefine the collection mechanisms with strategies that allow recovering credits, through reminders, phone calls, home visits and insistence; to make the client aware of the due dates and the amount to be paid plus interest. The objective of this research was to establish the influence of collection management on the liquidity of the company Inmobiliaria PetriVA S.A.C., year 2021- 2022. The typology of the research study was applied. The sample consisted of the documentary collection, i.e., the financial statements of the entity under study for the 2021 - 2022 academic periods, and also corresponded to the total number of employees of the entity, which amounted to 10 people. The main instruments used were the interview guide and the documentary analysis guide. The hypothetical-deductive method was used. The results achieved through the linear regression model statistic, allowed to verify statistically under the coefficient of determination, that 58% of the variability of liquidity is explained by the collection management, and the probability reached a value of 0.000, in that sense, the collection management significantly influences the liquidity of the company Inmobiliaria PetriVA S.A.C., year 2021 - 2022.

Keywords: Management, collections, cash, liquidity, credits.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

En la actualidad, la actividad empresarial se rige por diversos lineamientos para lograr captar más clientes y de esta forma obtener mayores beneficios económicos que sirvan no solo como ganancia, sino también como el principal activo para el crecimiento y desarrollo de la entidad mercantil en el mercado. Uno de los mecanismos primordiales utilizados es la otorgación de créditos a nuevos y antiguos clientes con la finalidad de incrementar las ventas, dado que se presenta como una facilidad de pago mediante el fraccionamiento de la deuda, esto permite a las empresas aumentar su ciclo financiero para la adquisición de materia prima a otras entidades comerciales.

En base a lo anterior, según Espinoza (2020) debe existir una correcta gestión sobre los créditos otorgados, ya que representan un rubro importante para la obtención de liquidez que sirve para hacer frente a las obligaciones con otras empresas, es por ello que los créditos deben darse analizando la capacidad adquisitiva de los clientes. Como se puede observar, una correcta gestión de cobranzas aumenta la liquidez de la empresa, pero qué es la liquidez y cómo influye en la actividad empresarial, según Pérez (2018), es la capacidad que manifiesta una entidad mercantil para afrontar sus adeudos en periodos breves o prolongados a través de la transformación de activos no monetarios en efectivo.

A nivel internacional, de acuerdo a Morilla (2018) muchas empresas Latinoamericanas presentan problemas en la administración de sus cobranzas, pues el 70% de ellas trabajan principalmente con sus propios recursos sin utilizar fondos obtenidos de un financiamiento externo, sin embargo, casi el 90% si otorgan créditos por la venta de sus productos, y es aquí donde radica el principal problema, ya que el 50% presentan deficiencias en sus carteras de cobros, dado que no tienen la metodología de cobranza adecuada, los sistemas y procesos implementados no son eficientes, lo cual genera un problema de liquidez para la entidad empresarial.

Ahora bien, en el sector inmobiliario la gestión de cobranzas es el eje fundamental para lograr un manejo financiero eficiente. Analizando un caso en específico, según Muñoz (2020) en el caso particular de una Compañía Constructora Inmobiliaria situada en la ciudad de Guayaquil, en los últimos años presentó problemas respecto al manejo de su cartera de cobros y su liquidez corriente, ya que a inicios del 2019 la entidad formuló y lanzó un proyecto inmobiliario, sin embargo, para el segundo trimestre se registró un vencimiento de créditos por más de 8 mil dólares mensuales, es decir, el 87% del total de la cartera de créditos, y solo el 13% de los clientes cumplieron con sus pagos.

Dentro de la realidad nacional, el escenario no es disímil dado que muchas empresas peruanas buscan aumentar sus ventas mediante la concesión de créditos a sus clientes, sin embargo, más del 40% de las mismas no gestionan adecuadamente sus carteras de créditos, y en muchos casos esto conlleva a una pérdida por el aumento de la cartera morosa de las obligaciones por liquidar. Según Castillo (2021), en Huacho el 53.7% de las pequeñas empresas realizan una administración moderada sobre sus créditos y solo el 17.9% presentan eficiencia en la gestión de sus carteras de cobros.

En el caso ¹⁴ de las empresas inmobiliarias en el Perú, la situación es similar a los demás sectores, pues en la gran mayoría no se realizan las actividades necesarias para efectuar una adecuada gestión de los pasivos por recuperar. Según Zurita y Zavaleta (2021) la entidad Titario S.A.C. ubicada en la ciudad de Chiclayo, perteneciente al rubro inmobiliario, presenta un alto grado de ineficiencia en la gestión de sus créditos, pues el 82% de los trabajadores valorados mediante una encuesta encuentran que las técnicas de cobro no se implementan adecuadamente, todo ello coadyuvado de los gastos que realiza la empresa para recuperar sus ventas, disminuyendo de esta manera su liquidez.

En la situación local, la entidad Inmobiliaria Petriva S.A.C. situada ¹⁰ en la provincia de Rioja, departamento de San Martín, en el primer periodo ha presentado dificultades conexas a la gestión de su cartera de deudas por recuperar, ya que según su Estado de Situación Financiera ⁹ tiene un valor pendiente por recuperar del personal por un total de S/. 66,384.00 y en cuentas por cobrar a terceros un valor de S/ 86,405.00 en este sentido, se debe evaluar los factores causantes de esta situación y analizar cómo influye en la liquidez empresarial.

La problemática evidenciada tiene sus causales en la ejecución poco efectiva de los procesos de cobranza, así como la falta de implementación de nuevas estrategias de cobro y políticas de créditos orientadas a lograr una captación eficiente de las deudas pendientes. En cuanto a la liquidez, se evaluarán los ratios concernientes a esta variable para determinar el capital disponible a corto plazo que posee la empresa y como es influenciada por la gestión de cobranzas realizada por los administradores.

Los problemas mencionados ⁸ pueden ocasionar una disminución en el capital del ente, del mismo modo, merma su capacidad para cumplir con las deudas contraídas para su desarrollo normal, para su operatividad y para su mantenimiento en el mercado. En este sentido, esta investigación es sustancial pues proporcionará un análisis sobre la situación de la cartera de cobros y de la liquidez empresarial, y será de utilidad para la misma.

En base a la situación problemática evidenciada, se propuso como principal interrogante investigativa: ³⁸ ¿De qué manera la gestión de cobranzas influye en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022?

Del mismo modo, se planteó como propósito general: "Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022". Y como propósitos secundarios: "Analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022"; "Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022" e; "Identificar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022".

En tal sentido, en base a los resultados y la conclusión del estudio se estatuyó la hipótesis general: "La gestión de cobranzas influye significativamente en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022". Y como hipótesis secundarias: "La gestión de cobranzas influye significativamente en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021- 2022"; "La gestión de cobranzas influye significativamente en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022" y; "La gestión de cobranzas influye significativamente en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022".

28

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Como pesquisas previas a nivel global, se presenta el estudio de Avila y Gil (2019) desarrollando la investigación titulada "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa *Impreparis, S.A*" (Tesis de pregrado). "Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil". Tuvo como finalidad analizar la incidencia de la gestión de los pasivos pendientes de recaudo en la liquidez de la compañía de estudio. Fue de enfoque cualitativo, tipo descriptiva y explicativa, la muestra fue de 90 colaboradores, se utilizó los instrumentos de la observación directa y la entrevista. Los tesisistas concluyeron que la empresa de estudio no mostraba una buena salud financiera, por ende, se indicó que existe incidencia negativa entre las variables analizadas, alegando que dicha situación merma en gran significancia los resultados y beneficios de la entidad.

También, López y Vidal (2019) en su investigación denominada "Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras" (Tesis de pregrado). "Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil". Asumió como objetivo evaluar la incidencia de las cuentas por cobrar y pagar de la Constructora Trivisa Cia. Ltda en la liquidez. Presentó un tipo de estudio descriptivo, documental y campo, los 8 sujetos de estudio se les aplicaron un cuestionario y la entrevista, así como la guía de análisis documental, por lo que, los autores concluyeron que al no contar con un adecuado procedimiento de políticas de cobros y pagos afecta la liquidez de la empresa, asimismo existe gran cantidad de cartera por cobrar, esto debido a la ineficiencia de los personales para realizar dichas actividades, además se evidenció que la empresa no realiza correctamente la provisión de los contratos de construcción, afectando la presentación de los Estados Financieros y afectando en gran manera las decisiones que toman los directivos de dicho ente, lo cual genera una repercusión negativa en la liquidez afectando la capacidad adquisitiva a corto plazo.

Dentro del contexto nacional, se alude la pesquisa de Lopez (2020) titulada "Gestión de las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa inmobiliaria, Lima 2018 - 2019" (Tesis de pregrado). "Universidad Norbert Wiener". Se pretendió analizar la gestión crediticia con la finalidad de mejorar la liquidez de la entidad indagada, a través de una investigación de perspectiva mixta y de diseño holístico, respecto al aspecto metódico; asimismo, se empleó como instrumento la entrevista aplicándose a 3 trabajadores, también

utilizándose la guía de análisis documental. La pesquisa concluyó que la empresa de estudio presenta problemas para el cobro de los créditos, esto debido a una falta de capacitación constante y eficiente, además se evidenció la ineficaz coordinación entre los departamentos de trabajo, y finalmente se observó que no cuenta con un sistema eficiente que permitan mostrar los datos reales.

Asimismo, Zurita y Zavaleta (2021) desarrollaron la investigación titulada "Gestión de cobranza para disminuir la morosidad en la Empresa Constructora e Inmobiliaria Titania S.A.C., Chiclayo" (Tesis de pregrado). "Universidad Señor de Sipán". Buscó esbozar técnicas de administración crediticia que posibiliten incrementar la liquidez de la empresa, siendo de nivel descriptiva, tipo propositiva, diseño no experimental realizado en 4 sujetos en un periodo de tiempo, aplicándoles el cuestionario y la respectiva guía de análisis documental. Los testistas concluyeron que, el 82 % de los encuestados, la entidad de estudio no cuenta con una adecuada estrategia de gestión de cobranza que permitan incrementar la liquidez, además se demostró que la propuesta del plan de estrategias permite disminuir los altos índices de mora de la empresa.

En el contexto local, Pérez y Sánchez (2019) desarrollaron la investigación titulada "Gestión contable y su incidencia en la liquidez de la Empresa Constructora Pérez & Pérez SAC de la ciudad de Moyabamba, año 2016" (Tesis de pregrado). "Universidad Nacional de San Martín". Asumió como finalidad decretar cómo incide la gestión contable en la liquidez del ente en estudio, bajo una investigación de diseño no experimental de tipo correlacional, se empleó la entrevista a los 4 trabajadores del área contable, asimismo el acervo documental, donde concluyeron que las actividades ligadas a la gestión contable son deficientes, repercutiendo en la liquidez de la empresa, por ende, se afirma que, incide negativamente la gestión contable en la liquidez de la empresa constructora.

Finalmente, Villegas (2021) relata la investigación titulada "Control de la gestión de cobranza a los clientes y su repercusión en la liquidez de la empresa Comercializadora Representaciones y Negocios Andrea E.I.R.L." (Tesis de pregrado). "Universidad César Vallejo". Aludió como propósito primordial establecer si los controles en la gestión de cobros a los clientes constituyen una herramienta eficiente y efectiva para la liquidez de la sociedad mercantil en el periodo correspondiente al 2016. La metodología fue la siguiente: nivel descriptivo correlacional, de diseño no experimental, se aplicó la guía de entrevista a 5 sujetos de la entidad, y el análisis documental. Concluyó que los préstamos otorgados a corto y largo plazo inciden en la liquidez, por ende, al aplicar un control eficiente en la administración de cobros presenta una influencia de gran magnitud en los activos líquidos del ente objeto de indagación.

14

2.2. Fundamentos teóricos

2.2.1. Gestión de cobranzas

En este apartado se presentan los enfoques teóricos sobre la gestión de cobranza, primero se establecerán algunos conceptos sobre esta variable para luego describir su importancia y algunos otros aspectos relevantes.

Primero se tiene que conceptualizar el término "gestión", entendido como las actividades que realizan las empresas con la finalidad de lograr un manejo eficiente de los recursos que poseen, las mismas que están encaminadas a mejorar los procesos internos y optimizar los tiempos de fabricación de un determinado producto o la entrega de un servicio, procurando siempre garantizar la eficiencia y la eficacia en la consecución de las metas comerciales trazadas por la entidad empresarial.

En cuanto a la "cobranza" se puede entender al conjunto de acciones encaminadas a lograr o conseguir el pago por un producto vendido o un servicio prestado a una persona natural o jurídica. En términos sencillos, es un procedimiento realizado para obtener el pago monetario por concepto de uno o más productos vendidos o en caso de la prestación efectiva de un servicio efectuado.

Siguiendo esta línea conceptual, se entiende a la gestión de cobranza como la administración eficiente de los créditos concedidos por las entidades empresariales. En palabras de Mogollón (2020) la administración de cobros tiene como objetivo asegurar que el procedimiento se lleve a cabo de manera completa y puntual, basándose en el principio primordial de que las ventas a crédito únicamente se consideran completadas cuando el monto correspondiente se recibe en su totalidad. En síntesis, la gestión de cobranzas se puede definir como la administración adecuada sobre las cuentas por cobrar que tiene una entidad empresarial, con la finalidad de garantizar el cumplimiento eficiente de estas obligaciones o deudas que son resultado de una venta de un bien o la prestación de un servicio en particular.

1

2.2.1.1. Características de la gestión de cobranza

Una adecuada gestión de cobranza exige a los administradores o gerentes a implementar continuamente nuevas estrategias de cobro para lograr obtener el pago voluntario y en el tiempo establecido de los clientes, a fin de generar mayor liquidez para la empresa y evitar llegar a instancias judiciales en dado caso de incumplimiento de pago, pues esto implica gastos adicionales que repercuten en los beneficios percibidos. En este sentido, Saucedo (2019) establece tres principales características o particularidades que debe tener una gestión de cobranza eficiente:

- a) **Debe ser oportuna.** Para evitar problemas posteriores, el acto de cobro debe realizarse en la fecha pactada por ambas partes a fin de prevenir problemas de liquidez, pues esto se traducirá en mayores reservas de activos monetarios a corto plazo que permitirán a la empresa afrontar sus deudas.
- b) **Debe ser adecuada.** La gestión de cobranza no solo implica la percepción o cobro a los clientes por sus deudas, sino que también debe estar enmarcada en la calidad del recurso humano con personal capacitado en las acciones de cobranza, pues no todos los clientes se comportan igual, por lo cual debe tratarse a cada cliente de forma diferente analizando y evaluando sus necesidades.
- c) **Debe ser completa.** Al decir completa se hace referencia al proceso de cobro que realiza el área encargada, es decir, el departamento de cobranzas debe realizar las acciones necesarias para garantizar el pago de los clientes, independientemente del valor o monto de la deuda.

Una adecuada gestión de cobranza implica todas las características antes mencionadas, ya que el cobro debe ser oportuno, adecuado y completo para garantizar una efectiva captación de ingresos a corto plazo que sirvan a para hacer frente a algunas deudas de la empresa. Según Martínez et al. (2019) estas características son importantes para evitar que se incremente la cartera morosa.

2.2.1.2. Tipos de cobranzas en la actividad empresarial

Se llaman así a las estrategias implementadas por ¹⁴ las empresas para cobrar las deudas de sus clientes, pues si existe un incumplimiento de pago se generarán gastos adicionales que afectarán sus rendimientos económicos y posteriormente provocarán un decremento en las ganancias o beneficios (Ayala, 2019; Martínez et al., 2019). En este contexto, Martínez et al. (2019) describen siete principales tipos de cobranza que emplean las empresas comerciales:

- a) **Cobro normal.** Llamado también cobranza tradicional, se efectúa cuando el cliente paga su deuda en la fecha pactada con el vendedor, extinguiendo la obligación mediante la emisión oportuna de un comprobante o documento probatorio del pago efectivo de la deuda en el paso estatuido.
- b) **Cobro preventivo.** Como sugiere su nombre, es la cobranza realizada con el apoyo y uso de medios recordatorios que hagan saber al cliente la fecha del vencimiento de su deuda, pudiéndose hacer llamadas telefónicas, enviar mensajes por correo o cualquier otro medio que ayude al cumplimiento de la deuda.

- c) **Cobro administrativo.** Se deben ejecutar e implementar acciones de seguimiento y monitoreo de la deuda, calendarizar y enviar notificaciones mediante cartas u oficios para hacer de conocimiento de **al cliente que su obligación esta próxima a vencer**.
- d) **Cobro domiciliario.** En este caso es necesario determinar la modalidad de cobranza a realizar, pudiéndose solicitar el pago en efectivo con previo acuerdo entre ambas partes, o en caso solicitar el 50% de la liquidación de la deuda.
- e) **Cobro extrajudicial.** Una vez vencido el plazo de la deuda, la empresa puede solicitar al cliente el pago total de la misma, se realiza en el marco de la legalidad y se trata de buscar una conciliación para realizar la cobranza, siempre y cuando el cliente acepte las medidas y condiciones establecidas por la entidad empresarial.
- f) **Cobro prejudicial.** Se realiza con el apoyo de instituciones financieras o bancarias cuando el cliente se ha atrasado una o más letras, estas empresas cobran automáticamente las deudas vencidas y de esta manera lo que se busca es evitar el cobro judicial de la obligación, pues esto puede generar gastos adicionales tanto en la parte acreedora como en la deudora.
- g) **Cobro judicial.** Se obliga a la empresa o vendedor a iniciar el trámite judicial correspondiente ante los tribunales de justicia, y de esta manera, obligar judicialmente al deudor a pagar, o en caso de resistencia al pago, el juez puede iniciar las acciones de embargo de sus bienes.

2.2.1.3. Etapas de cobranza

Según Martínez et al. (2019) precisa que, sustancialmente, es relevante estar al tanto de las distintas etapas de recuperación de deudas para actuar acorde con cada una de ellas, asegurando así la recuperación de los créditos pendientes sin afectar negativamente la relación o diálogo con el cliente. En este sentido, cada etapa debe seguirse correctamente para garantizar **que el cliente cumple con el pago oportuno de su deuda**.

Son cuatro etapas principales que se deben seguir para llevar a cabo una cobranza efectiva (Martínez et al., 2019):

- a) **Etapas de prevención.** En esta fase la empresa realiza las acciones necesarias para prevenir la aparición de nuevos clientes morosos, para lo cual el área de cobranzas analiza el portafolio de clientes y las deudas existentes, para determinar el riesgo sobre la cartera de cuentas por cobrar.
- b) **Etapas de cobranza.** En esta fase la empresa efectúa el cobro de las deudas cuya mora estimada no genera un impacto negativo a corto plazo en la cartera comercial

de la empresa, ya que aún se quiere mantener una relación con el deudor pues se considera un cliente potencial a futuro.

- c) **Etapa de recuperación.** En esta fase la empresa recupera los pagos de deudas cuya mora genera un impacto negativo en la liquidez empresarial, lo cual hace que no se quiera mantener una relación comercial con el cliente moroso.
- d) **Etapa de extinción.** La deuda se extingue cuando se ha contabilizado el pago total de la misma (incluido moras), sin importar si se ha realizado antes o después de su vencimiento, quedando la obligación saldada.

2.2.2. Dimensiones de la gestión de cobranza

Las dimensiones seleccionadas para medir esta variable de estudio corresponden a las propuestas por Panta y Ruiz (2020), quienes se basan en los procesos, estrategias y políticas de cobranza estrechamente relacionadas a su problemática estudiada. En este sentido, se describen a continuación:

2.2.2.1. Procesos de cobranza

Son aquellas actividades realizadas por una empresa para garantizar el cobro de las deudas de sus clientes, con el propósito de tener mayor liquidez para afrontar sus compromisos contraídos a periodos breves. Dentro de los procesos de cobranza se pueden identificar (Panta y Ruiz, 2020): La notificación oportuna y de manera escrita a los clientes sobre su deuda contraída; el recordatorio mediante llamadas telefónicas para hacer de conocimiento al deudor sobre las fechas de vencimiento y la mora acumulada y, por último, el cobro coactivo en agencias bancarias cuando el cliente se reusa a realizar el pago de sus deudas una vez vencido el plazo; es decir, muestra una actitud reacia a cumplir con sus obligaciones.

2.2.2.2. Estrategias de cobranza

Son también llamadas técnicas de cobro, según Panta y Ruiz (2020) son los métodos usados por las entidades empresariales con el fin de conseguir que el cliente cumpla con su deuda en el menor tiempo posible. Por su parte, Martínez et al. (2022) mencionan que las técnicas recuperación crediticia son aquellas estrategias que implementan las entidades empresariales con el objetivo de evitar la morosidad de sus clientes.

Son dos estrategias de cobranza consideradas como indicadores para la medición de la variable de estudio. El primer indicador es denominado "recordatorio", llamado así las acciones ejecutadas por el departamento de cobranzas para hacer recordar a los clientes sobre sus deudas, las moras acumuladas y las fechas de vencimiento. El segundo es la

"insistencia", que es la aplicación de métodos de cobranza más exigentes, tales como las visitas domiciliarias, notificaciones continuas, entre otros que insten a los clientes a cancelar sus deudas (Panta y Ruiz, 2020).

2.2.2.3. Políticas de cobranza

Son los lineamientos que rigen el cobro de las deudas por ventas o prestación de servicios, que guían a las empresas en el cumplimiento de las acciones necesarias para garantizar el cobro a los clientes. Según Gutiérrez et al. (2021) las directrices de crédito son las pautas técnicas que el responsable financiero de una entidad de negocio tiene a su disposición para conceder opciones de pago a un cliente específico.

Como indicadores se han seleccionado las propuestas por Beaufond (2005, como se citó en Ayala, 2019): a) Políticas restrictivas, son aquellas que versan sobre los créditos a corto plazo, caracterizados por una cobranza estricta y agresiva; b) Políticas liberales, versan sobre el libre otorgamiento de créditos, independientemente del periodo o plazo de cobro; y por último, c) Políticas racionales, orientan la cobranza de manera racional, es decir, un flujo crediticio normal que garantice el cumplimiento de los objetivos de cobranza.

2.2.3. Liquidez

Continuando con la fundamentación teórica, es importante precisar las principales definiciones y conceptos de la liquidez, su importancia para la actividad empresarial y otros aspectos importantes de esta variable, cuya finalidad es comprender teóricamente esta variable. Para ello, se tomó en cuenta la definición dada por Mori et al. (2021) quien refiere que la capacidad de un ente de negocio para responder efectivamente sus compromisos de deuda adquiridos en periodos breves se define como liquidez, la cual se relaciona con las preeminencias que posee un activo para ser transformado en efectivo.

Para de Andrés et al. (2021) la liquidez nos permite disponer de fondos capaces para responder a las obligaciones de corto y largo plazo de la empresa sin tener problemas con nuestros proveedores o acreedores antiguos o potenciales. De manera similar, Terreno et al. (2020) la definen como la capacidad para intercambiar activos por otros más fáciles de convertir en efectivo, siempre y cuando esto garantice el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

2.2.3.1. Objetivo de la liquidez

El principal objetivo de la liquidez es evaluar los recursos que cuenta una organización o ente de negocio para poder responder a sus compromisos de deuda contraídos con

terceros. Esta es medida por medio de índices financieros o razones que dan un panorama certero de su valor dentro de un período determinado (Terreno et al., 2020).

2.2.3.2. Consecuencias por falta de liquidez

Al no contarse con una buena liquidez, los entes empresariales no son capaces de abastecerse debidamente y tienen problemas con los pagos. Ante esto, estas entidades se ven en la necesidad de finiquitar sus operaciones. Al respecto, Conexión ESAN (2020), identifica cuatro factores que afectan en el crecimiento de las empresas, indistintamente del sector económico al que pertenezcan, por causa de no poseer solvencia económica. Los factores por las que, las empresas presentan falta de liquidez son las siguientes:

- a) **Conflictos laborales.** Esto comienza debido a la falta de pago a sus empleados, generando desavenencia entre el empleador y los trabajadores, producto de ello por la falta de liquidez. Todo esto, provoca que los empleados disminuya su involucración con la empresa, asimismo generado un ambiente de trabajo negativo.
- b) **Falta de competitividad.** Toda organización está expuesta a adaptarse a los cambios que surgen en el mercado, por ello se necesita la suficiente liquidez para innovar, caso contrario la empresa no será competitiva.
- c) **Impago a proveedores.** Se da por la falta de liquidez para cumplir el pago con sus proveedores.
- d) **Insolvencia.** Este último problema conlleva a la falta de pago de las deudas, por lo que las consecuencias que generaría es figurar en la lista de los impagados, asimismo provocar desconfianza en los consumidores, y dejaremos de contratar con otros proveedores.

2.2.3.3. Razones Financieras

Las razones financieras son conocidas por distintas formas, ya sea por ratios o indicadores financieros. Según Calle-Méndez y Erazo-Álvarez (2021) definen a las ratios financieras como indicadores que permitirá establecer la relación entre dos datos financieros, con la finalidad de evaluar la situación actual o pasada de una organización. De forma similar, Trujillo y Martínez (2020) enfatizan que las razones financieras son proporciones matemáticas que se presentan como una relación numérica, y se leen e interpretan en términos de la cantidad de veces, valor porcentual o días, de la cuantía en el denominador respecto a la del numerador. Estos indicadores se comparan con su historial en la empresa o con las razones financieras del sector en el que opera su actividad de negocio.

2.2.4. Dimensiones de la liquidez

Las dimensiones seleccionadas para medir esta variable de estudio, se tomó en cuenta la teoría de Sáenz y Sáenz (2019) donde mencionan que existen tres medidas básicas de liquidez, de los cuales están estrechamente relacionadas a la problemática estudiada. En este sentido, se describen a continuación.

2.2.4.1. Razón corriente

De acuerdo con Chu (2021) instituye que esta medida representa el nivel de capacidad para pagar las deudas a corto plazo utilizando los recursos líquidos o de rápida conversión en efectivo, es decir, los activos corrientes o circulantes, en un período inferior a un año. De manera similar, Bayón (2020) mencionan que la liquidez corriente es una medida que evalúa la capacidad de pagar las deudas en un lapso corto utilizando todos los activos corrientes disponibles, sin importar su constitución.

Según Estupiñán (2020) indica que es una medida de liquidez que se obtiene de dividir el activo corriente sobre el pasivo corriente.

La razón corriente se expresa mediante la siguiente fórmula:

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

2.2.4.2. Prueba ácida

De acuerdo con Chu (2021) expresa que esta prueba es utilizada para medir la solvencia económica y la capacidad de pago, siendo un indicador importante para determinar la disponibilidad de liquidez. Por su parte, Gil-León et al. (2018) afirman que esta razón mide la cuantía de activos que un ente de negocio posee para cubrir sus deudas financieras dentro de un lapso corto, excluyendo el inventario. Su cálculo se efectúa dividiendo el valor total de los activos líquidos entre cada valor monetario de obligación corriente a corto plazo.

Calle-Méndez y Erazo-Alvárez (2021) sostienen que esta medida financiera se computa de manera parecida a la razón de liquidez corriente, excepto que el inventario se excluye del cálculo del total del activo corriente.

La prueba ácida se evalúa mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2.2.4.3. Prueba defensiva

De acuerdo con Andrade (2012) este ratio exhibe la asociación entre las cuentas con mayor liquidez del activo corriente, es decir, la cuenta de **caja y bancos** y **los valores** permutables con **el pasivo** corriente.

Por **su** parte, Hendro (2018) refiere que esta razón financiera establece la medición de la capacidad de un ente empresarial para cumplir con sus compromisos adquiridos en breves lapsos empleando los fondos más disponibles y las cuentas corrientes en instituciones financieras. Este indicador suministra una visión más certera de los activos más líquidos en términos monetarios que se pueden utilizar para cubrir las deudas con terceros en lapsos cortos. Se evalúa mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}}$$

4

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Ámbito y condiciones de la investigación

3.1.1 Contexto de la investigación

La indagación se realizó en la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., ubicada en la provincia de Rioja, la cual colinda al Nor Oeste de la región de San Martín, en el flanco oriental del relieve andino. "Por el Norte, Oeste y Sur se encuentra limitada con la provincia de Moyobamba, por el Este limita con Amazonas. Tiene una superficie de 2,535.04 Km², equivalente a 4.95% del territorio departamental. En la provincia de Rioja se encuentran comprendidas 9 distritos: Rioja, Awajun, Elías Soplin Vargas, Nueva Cajamarca, Pardo Miguel, Pósic, San Fernando, Yorongos y Yuracyacu; y cuenta con alrededor de 129 centro poblados" (Municipalidad Provincial de Rioja, 2012).

3.1.2 Periodo de ejecución

La ejecución de la investigación se llevó a cabo en los periodos 2021 y 2022.

3.1.3 Autorizaciones y permisos

Se solicitó a la empresa, por medio de un documento formal, la información sobre los estados financieros de los periodos 2021 y 2022, para realizar el respectivo análisis de las razones financieras. Asimismo, se obtuvo la autorización previa del ente empresarial en estudio para la ejecución del instrumento, posteriormente se aplicó la guía de entrevista a los trabajadores involucrados con la organización.

4

3.1.4 Control ambiental y protocolos de bioseguridad

No aplica.

3.1.5 Aplicación de principios éticos internacionales

Esta pesquisa se llevó a cabo siguiendo rigurosos lineamientos éticos, especialmente el respeto hacia los colaboradores, a quienes se les trató con dignidad y no se les instó ni obligó a responder las interrogantes en gracia exclusiva de los investigadores. Además, se garantizó la reserva de los hallazgos, asegurando que las contestaciones brindadas por los participantes no hubieran sido reveladas ni compartidas con terceros. Del mismo modo, un pilar trascendental de esta tesis fue la autonomía en la obtención de los hallazgos investigativos, los cuales se obtuvieron en base a estrictas reglas metódicas y científicas, respetando en todo momento las normativas instituidas por la universidad.

Finalmente, la responsabilidad fue un principio clave en la ejecución de esta indagación, ya que la estructuración y la información comprendida en el informe se elaboraron persiguiendo las pautas de las normas APA en su versión séptima, evitando cualquier forma de copia y garantizando la originalidad de los datos, sin apropiarse indebidamente de contenidos de otros autores y exhibirlos como propios.

3.2. Sistema de variables

3.2.1 Variables principales

a) Variable 1: Gestión de cobranzas.

b) Variable 2: Liquidez.

Tabla 1
Operacionalización de la variable 1

Variable 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Gestión de cobranzas	La gestión de cobranzas se define como el procedimiento que se lleva a cabo de manera completa y puntual, basándose en el principio primordial de que las ventas a crédito únicamente se consideran completadas cuando el monto correspondiente se recibe en su totalidad (Mogollón, 2020).	Se operacionalizó bajo tres dimensiones: procesos de cobranza, estrategias de cobranza y políticas de cobranza. La medición de dicha variable se efectuó por medio de la escala nominal.	Procesos de cobranza Estrategias de cobranza Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> - Preventiva - Administrativa - Pre judicial - Judicial - Cartas formales - Llamadas telefónicas - Políticas liberales - Políticas racionales - Políticas restrictivas 	Nominal

Nota. La variable gestión de cobranzas se operacionaliza en tres dimensiones, los cuales implican indicadores para efectuar su medición. Fuente: Panta y Ruiz (2020).

8
Tabla 2
 Operacionalización de la variable 2

Variable 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Liquidez	La liquidez se refiere a la capacidad de un ente de negocio para responder efectivamente sus compromisos de deuda adquiridos en periodos breves la cual se relaciona con las preeminencias que posee un activo para ser transformado efectivo (Mori et al., 2021).	Se operacionalizó bajo tres dimensiones: razón corriente, prueba ácida y prueba defensiva. La medición de dicha variable se efectuó por medio de la escala razón.	Razón corriente Prueba ácida Prueba defensiva	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ $\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$ $\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}}$	Razón

Nota. La variable liquidez se operacionaliza en tres dimensiones, los cuales implican indicadores para efectuar su medición. Fuente: Sáenz y Sáenz (2019).

Tabla 3
 Descripción del objetivo específico 1

Objetivo específico N° 1: Analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 – 2022.

Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Administración de cobros y capacidad de pago a corto plazo con activos corrientes.	Análisis de la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente.	Entrevista. Guía de análisis documental.	Si No Razón Financiera

Nota. La tabla corresponde a la fundamentación teórica de Sáenz y Sáenz (2019).

Tabla 4

1 Descripción del objetivo específico 2

Objetivo específico No 2: Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 – 2022.

Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Administración de cobros y capacidad de pago sin utilizar inventarios o activos fijos.	1 Análisis de la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba ácida.	Entrevista. Guía de análisis documental.	Si No Razón Financiera

Nota: La tabla corresponde a la fundamentación teórica de Sáenz y Sáenz (2019).

Tabla 5

Descripción del objetivo específico 3

Objetivo específico No 3: Identificar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 – 2022.

Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Administración de cobros y disponibilidad de capital para afrontar deudas inmediatas.	1 Análisis de la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva.	Entrevista. Guía de análisis documental.	Si No Razón Financiera

Nota: La tabla corresponde a la fundamentación teórica de Sáenz y Sáenz (2019).

3.2.2 Variables secundarias

No han sido definidas variables secundarias en la presente investigación.

4.3 Procedimientos de la investigación

Tipo de investigación

El presente estudio estuvo enmarcado en la tipología aplicada, de acuerdo con lo estipulado por Esteban (2018) manifiesta "porque en base a investigación básica, pura o fundamental en las ciencias fácticas o formales se formulan problemas o hipótesis de trabajo para resolver los problemas de la vida productiva de la sociedad" (p. 3). Por ello, la investigación buscó explicar problemas específicos en la gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C.

Nivel de investigación

Correspondió al nivel explicativo, ya que, se determinó la influencia de la gestión de cobranzas sobre la liquidez; según Arias et al. (2022) instituyen que una investigación explicativa "tiene la característica de establecer causa – efecto entre sus variables, son más profundas y estructuradas a diferente de los alcances previos." (p. 70).

Población

En la investigación, la población estuvo comprendida por el acervo documentario, es decir, los estados financieros de la empresa de estudio de los periodos lectivos 2021 - 2022, asimismo, correspondió al total de colaboradores de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., cuyo número ascendió a 10 personas; al respecto Sánchez et al. (2018) definen como "Conjunto formado por todos los elementos que posee una serie de características comunes" (p. 102).

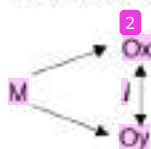
Muestra

La muestra estuvo conformada por la misma población de estudio, constituyéndose en muestra censal. Según Hernández-Ávila y Carpio (2019) define a la muestra como un conjunto de datos extraídos de la población, del cual se pretende estudiar para la obtención de la información.

Diseño de investigación

El diseño de investigación fue no experimental, dado que, según Arias et al. (2022) instituyen que una investigación es no experimental porque no existe "estímulos o condiciones experimentales a las que se sometan las variables de estudio, los sujetos del estudio son evaluados en su contexto natural sin alterar ninguna situación; así mismo, no se manipulan ni controlan las variables de estudio" (p. 63).

A continuación, se presenta el siguiente esquema:



Donde:

M: Muestra de estudio

Ox: Gestión de cobranzas

Oy: Liquidez

I: Influencia entre las variables

3.3.1 Objetivo específico 1

Analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria PetriVA S.A.C., año 2021 – 2022.

Elaboración de la entrevista estructurada con ítems para analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria PetriVA S.A.C. Posteriormente, se efectuó la aplicación de la entrevista estructurada para analizar el nivel de influencia de la primera variable sobre la dimensión de la segunda variable.

Luego de obtener los datos del análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, se realizó el proceso de tabulación de datos; el procesamiento de los datos se ejecutó a través del software SPSS v28, para lo cual se expusieron las tablas estadísticas proporcionadas, finalmente se emitieron las conclusiones correspondientes al modelo estadístico.

3.3.2 Objetivo específico 2

Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria PetriVA S.A.C., año 2021 - 2022.

Aplicación de la entrevista estructurada para analizar el nivel de influencia de la gestión de cobranzas sobre la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria PetriVA S.A.C., año 2021 - 2022. Posteriormente, se efectuó la aplicación de la entrevista estructurada para analizar el nivel de influencia de la primera variable sobre la dimensión de la segunda variable.

Luego de obtener los datos del análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, se realizó el proceso de tabulación de datos; el procesamiento de los datos se ejecutó a través del software SPSS v28, para lo cual se expusieron las tablas estadísticas proporcionadas, finalmente se emitieron las conclusiones correspondientes al modelo estadístico.

3.3.3 Objetivo específico 3

Identificar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria PetriVA S.A.C., año 2021 - 2022.

Aplicación de la entrevista estructurada para analizar el nivel de influencia de la gestión de cobranzas sobre la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria PetriVA S.A.C., año

2021 - 2022. Posteriormente, se efectuó la aplicación de la entrevista estructurada para analizar el nivel de **influencia de la primera variable sobre la dimensión de la segunda variable**.

Luego **de** obtener los datos **del análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa**, se realizó el proceso **de** tabulación **de** datos; el procesamiento **de** los datos se ejecutó **a través del software SPSS v28**, para lo cual se expuso las **tablas** estadísticas proporcionados, finalmente se emitieron las conclusiones correspondientes al modelo estadístico.

3.3.4 Objetivo general

"Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriya S.A.C., año 2022".

Aplicación de la entrevista estructurada para analizar la **influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriya S.A.C., año 2021 - 2022**.

Luego **de** obtener los datos **del análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa**, se realizó el proceso **de** tabulación **de** datos; el procesamiento **de** los datos se ejecutó **a través del software SPSS v28**, para lo cual se expuso las **tablas** estadísticas proporcionados, finalmente se emitieron las conclusiones correspondientes al modelo estadístico.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Con el propósito de elaborar este informe investigativo con un enfoque explicativo, se buscó instituir si la gestión de cobranzas, como variable independiente, impacta en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriya S.A.C. durante el periodo comprendido entre los años 2021 y 2022. Para lograr este objetivo, se ha delineado de manera clara el propósito principal de la investigación, además de establecer objetivos secundarios que incluyen el análisis de la influencia de la variable independiente, gestión de cobranzas, en las dimensiones de razón corriente, prueba ácida y prueba defensiva, que son aspectos vinculados a la variable dependiente, la liquidez del ente inmobiliario.

En este acápite se mostrarán los resultados obtenidos a partir de la recopilación y tabulación de los datos recogidos mediante el instrumento dirigido a los colaboradores que asciende a 10 participantes, de igual manera la utilización del análisis documental concernientes a los estados financieros en especial el estado de situación financiera de comparación de los periodos 2021 - 2022 enfocándose en las cuentas por cobrar y la liquidez de la organización en estudio. En las siguientes líneas se presentan en detalle los resultados obtenidos a partir de la entrevista realizada, así como del análisis e interpretación del material documental recolectado, diseñados en el marco de la presente investigación.

Con el fin de establecer la puntuación correspondiente a las dimensiones que serán expuestas en el presente estudio, se llevó a cabo el cálculo de la siguiente manera: Para la determinación del puntaje en la presente dimensión, se efectuó calculando la división de 100 entre total de las dimensiones que son 6, dicho resultado es 16.67, acto seguido se dividió entre los reactivos del instrumento de cada dimensión:

A. Dimensión procesos de cobranza de la variable gestión de cobranzas

Para poder realizar la distribución porcentual de la dimensión se dividió el 100% entre el total de las dimensiones de la primera y segunda variable, a fin de estatuir de manera más certera el valor para cada uno de los indicadores. Como se explicó en primera instancia el resultado es 16.67% al existir 6 dimensiones, cuyo valor se distribuyó para cada una de las dimensiones de la gestión de cobranzas en aras de realizar una distribución equitativa entre todas las dimensiones, cuya sumatoria total resulte en el 100%, que, en este caso es el valor porcentual de la variable. En este sentido, al ser 5 premisas de la primera dimensión, el valor distribuido para cada una es de 3.33%.

Tabla 6
Dimensión procesos de cobranza de la variable gestión de cobranzas

Dimensión	N°	Ítems	Si	No	Porcentaje	
1. Procesos de cobranza	1	¿Considera importante aplicar procesos de cobranza para tener un mejor control de las cuentas por cobrar?	X		3.33	
	2	¿Se realiza un seguimiento a las cuentas por cobrar antes de vencimiento, enviando recordatorios de pago, minimizando así las moras y la cartera perdida?		X	3.33	
	3	¿Se efectúa el procedimiento de cobranza administrativo de las deudas por cobrar a través de canales digitales, visitas presenciales, entre otros?		X	3.33	
	4	¿Considera usted que para recuperar las cuentas por cobrar la empresa debe aplicar un proceso de cobranza pre judicial o judicial y poder hacer sus cobros efectivos?	X		3.33	
	5	¿Alguna vez ha tenido que aplicar un proceso judicial con un cliente que no ha querido pagar su deuda dentro de los plazos y normas que tiene la empresa?		X	3.33	
			2	3	6.66	9.99

Nota. La tabla corresponde a los resultados de la guía de entrevista.

Interpretación:

Con base a los resultados de la entrevista realizada a los participantes del estudio, en la tabla 6 se evidencia que en los periodos del 2021 y 2022 en la empresa Inmobiliaria Petríva S.A.C., los procesos de cobranza se realizan en un 6.66%, reflejando un inadecuado manejo de las cuentas por cobrar y de los procedimientos necesarios para recuperar las deudas contraídas por sus clientes, este resultado se debe a que la gestión de estos procesos se encuentra en un nivel de incumplimiento del 9.99%, lo cual influye y repercute de manera negativa en la liquidez de la entidad al no poseer el capital necesario para hacer frente a sus obligaciones dentro de un lapso corto.

B. Dimensión estrategias de cobranza de la variable gestión de cobranzas

Prosiguiendo con el siguiente resultado, el procedimiento es el mismo que el explicado en la primera dimensión, por lo cual la valoración porcentual que se distribuyó es del 16.67%, la cual dividida entre las tres premisas establecidas por los investigadores da un resultado del 5.56%, la cual se estableció en cada uno de los reactivos de la entrevista en base a lo que contestaron los participantes:

Tabla 7
Dimensión estrategias de cobranza de la variable gestión de cobranzas

Dimensión	N°	Ítems	Si	No	Porcentaje
2. Estrategias de cobranza	1	¿Cree usted que la empresa está realizando de manera correcta sus técnicas de cobranza a sus clientes?		X	5.56
	2	¿Se emiten cartas formales con la información necesaria para dar ha conocer al cliente el monto a pagar de su deuda?		X	5.56
	3	¿Se realizan llamadas recurrentes para informar al cliente de la deuda que tiene con la empresa?	X		5.56
			1	2	5.56 11.12

Nota: La tabla corresponde a los resultados de la guía de entrevista.

Interpretación:

De conformidad con los resultados presentados en la tabla 7, se estatuyó que en los periodos del año 2021 y 2022 en la empresa Inmobiliaria Petriya S.A.C., las estrategias de cobranzas se cumplieron en un 5.66%, lo cual alude a una ineficiente implementación de técnicas o métodos que ayuden a recuperar las deudas que sus clientes mantienen con el ente. Este resultado se debe a que la administración estratégica de los cobros se encuentra en un nivel de incumplimiento del 11.12%, lo cual influye negativamente en la capacidad que tiene el ente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

C. Dimensión política de cobranza de la variable gestión de cobranzas

Respecto a esta dimensión, se dividió el 16.67% entre 4 que son el total de las premisas estatuidas para la misma, obteniendo un resultado del 4.17%, valor porcentual que se distribuyó para cada uno de los reactivos de la entrevista en base a lo que contestaron los participantes de la investigación:

Tabla 8
Dimensión política de cobranza de la variable gestión de cobranzas

Dimensión	N°	Ítems	Si	No	Porcentaje
3. Políticas de cobranza	1	¿Cree usted que la empresa debe tener un plan de políticas de créditos y cobranzas para poder controlar la liquidez de su empresa?	X		4.17
	2	¿Cree usted que la empresa aplica una política de cobranza liberal, es por ello que ha tenido incremento en sus cuentas por cobrar con respecto al periodo anterior?		X	4.17

3	¿Cree usted que aplicando una política de cobranza racional a sus clientes ayudará a mejorar sus cuentas por cobrar y sean más efectivas?	X	4.17		
4	¿Cuenta la empresa con políticas de cobranza restrictivas que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes?	X	4.17		
		2	2	8.34	8.34

Nota. La tabla corresponde a los resultados de la guía de entrevista.

Interpretación:

De acuerdo con los resultados presentados en la tabla 8, se determinó un valor porcentual análogo o equilibrado, pues en los periodos del 2021 y 2022 las políticas de cobranzas en la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C. se cumplieron en un 8.34% y por otra parte existió un nivel de incumplimiento del 8.34%, lo cual explica un grado medio de la dimensión. En este sentido, se establece que las políticas de cobranzas se cumplen de manera regular sin mostrar niveles inadecuados o muy eficientes.

D. Dimensión razón corriente de la variable liquidez

Prosiguiendo con esta dimensión se dividió el 16.67% entre 3 que representan el total de las premisas estatuidas para la misma, obteniendo un resultado del 5.56%, valor porcentual que se distribuyó para cada uno de los reactivos de la entrevista en base a lo que contestaron los participantes de la investigación:

Tabla 9
Dimensión razón corriente de la variable liquidez

Dimensión	N°	Ítems	Si	No	Porcentaje
1. Razón corriente	1	¿Conoce los mecanismos para el cálculo del indicador de liquidez corriente?	X		5.56
	2	¿Se realiza con frecuencia el cálculo del ratio de liquidez circulante?	X		5.56
	3	¿La empresa cuenta con un fondo de cuentas incobrables?	X		5.56
			-	3	- 16.67

Nota. La tabla corresponde a los resultados de la guía de entrevista.

Interpretación:

En la tabla 9 se muestra el resultado de la dimensión razón corriente de la variable liquidez, evidenciando que en la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C. en los periodos 2021 y 2022 no ha existido un cumplimiento efectivo de la dimensión, a lo contrario el incumplimiento es del 16.67%, situación que evidencia que el ente empresarial no posee la capacidad para hacer frente a sus obligaciones dentro de un lapso corto.

E. Dimensión prueba ácida de la variable liquidez

Respecto a los resultados de esta dimensión se dividió el valor de 16.67% entre 3 que representan el total de las premisas estatuidas para la misma, obteniendo un resultado del 5.56%, valor porcentual que se distribuyó para cada uno de los reactivos de la entrevista en base a lo que contestaron los participantes de la investigación:

Tabla 10
Dimensión prueba ácida de la variable liquidez

Dimensión	N°	Ítems	Si	No	Porcentaje
2. Prueba ácida	1	¿Se calcula el indicador de prueba ácida?		X	5.56
	2	¿Se obtiene saldos reales de las cuentas por pagar?	X		5.56
	3	¿La empresa cuenta con efectivo para cubrir sus obligaciones a tiempo?	X		5.56
			2	1	11.12 5.56

Nota. La tabla corresponde a los resultados de la guía de entrevista.

Interpretación:

En la tabla 10 se muestra el resultado de la dimensión prueba ácida de la variable liquidez, evidenciando que en la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C. en los periodos 2021 y 2022 ha existido un nivel de cumplimiento del 11.12% frente a un incumplimiento del 5.56%, lo cual refiere que con base a la percepción de los participantes la entidad no se realiza el cálculo de esta prueba, sin embargo, manifiestan que la entidad si posee la capacidad para generar flujos de efectivo a corto plazo con base a los bienes que poseen.

F. Dimensión prueba defensiva de la variable liquidez

En razón a los resultados de esta dimensión se dividió el valor de 16.67% entre 3 que representan el total de las premisas estatuidas para la misma, obteniendo un resultado del 5.56%, valor porcentual que se distribuyó para cada uno de los reactivos de la entrevista en base a lo que contestaron los participantes de la investigación:

Tabla 11
Dimensión prueba defensiva de la variable liquidez

Dimensión	N°	Ítems	Si	No	Porcentaje
3. Prueba defensiva	1	¿Cree que la prueba defensiva es una medida financiera útil para evaluar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo?	X		5.56%
	2	¿La empresa tiene políticas y prácticas efectivas para administrar y controlar su efectivo y equivalentes de efectivo?		X	5.56%
	3	¿Cree que la empresa tiene suficiente efectivo y equivalentes de efectivo para pagar sus deudas a corto plazo?	X		5.56%
			2	1	11.12% 5.56%

Nota. La tabla corresponde a los resultados de la guía de entrevista.

Interpretación:

En la tabla 11 se muestra el resultado de la dimensión prueba defensiva de la variable liquidez, evidenciando que en la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C. en los periodos 2021 y 2022 ha existido un nivel de cumplimiento del 11.12% frente a un incumplimiento del 5.56%, lo cual refiere que en base a la percepción de los participantes la entidad el ente posee la capacidad para operar a corto plazo debido a sus activos circulantes sin recurrir a la utilización de los flujos de ventas.

Diagnóstico financiero de la gestión de cobranzas y de la liquidez

Ahora bien, con el propósito de generar un diagnóstico de la situación financiera y económica se realizó un análisis por medio de tablas y figuras correspondientes. Se evaluaron aspectos como el efectivo, cuentas por cobrar, existencias y financiamiento de los proveedores, con la finalidad de desarrollar resultados explicativos. Dicho análisis permitirá evaluar la situación financiera y económica de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C.

Tabla 12
Variable gestión de cobranzas

Año	Gestión de cobranzas	
	Rotación de cuentas por cobrar	Periodo promedio de cobranza
2022	-	-
2021	4.06	89.85

Nota. La tabla corresponde al Estado de situación financiera. Fuente: Inmobiliaria Petri S.A.C.

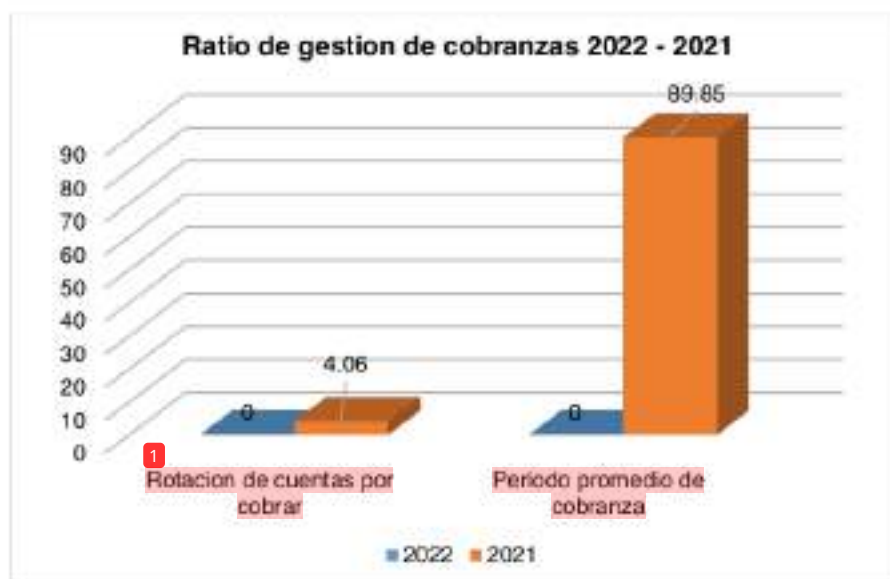


Figura 1

Promedio pico de ratio de gestión de cobranzas.

Nota. La figura muestra los resultados del análisis de los datos obtenidos del ESF.

Interpretación:

Tal como señala la Tabla 12 y la Figura 1 se puede visualizar los ratios producidos por la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C en comparación del periodo 2022 – 2021, presentándose así en el primer índice de rotación de cuentas por cobrar en el periodo 2021 el promedio pico alcanzó el 4.06, mientras el periodo 2022 no existió la rotación de cuentas por cobrar; por el otro, el periodo promedio de cobranza del año 2021 el promedio pico alcanzó el 89.85, mientras en el año 2022 no se presentó ningún promedio pico.

Tabla 13

Variable *Liquidez*

Año	Liquidez		
	Razón corriente	Prueba ácida	Prueba defensiva
2022	0.79	0.09	0.078
2021	1.08	0.25	0.13

Nota. La tabla corresponde al Estado de situación financiera. Fuente: Inmobiliaria Petri S.A.C.

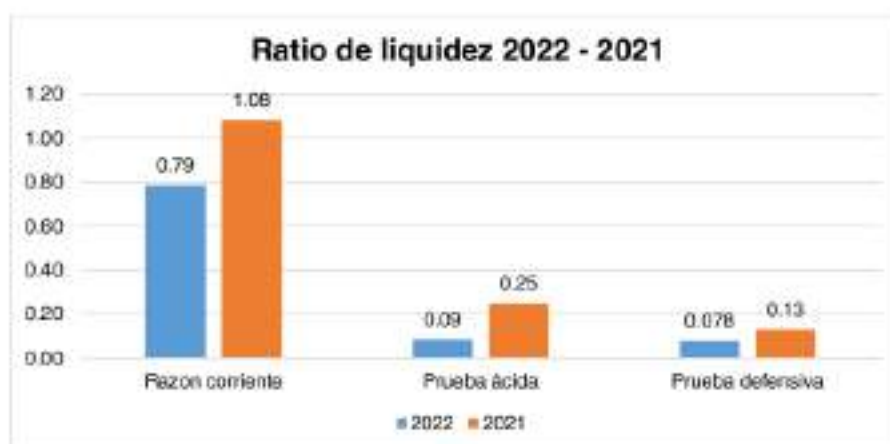


Figura 2

Promedio pico de ratio de liquidez.

Nota. La figura muestra los resultados del análisis de los datos obtenidos del ESF.

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 13 y la Figura 2 presentan que en la dimensión razón corriente hubo una disminución considerable con una diferencia de promedio pico de 0.29, donde se ostenta que en el año 2022 alcanzó un pico inferior al año 2021, con promedios pico de 0.79 y 1.08, respectivamente. Referente a la prueba ácida en el periodo 2021 alcanzó un promedio pico 0.25, mientras en el año posterior obtuvo un promedio pico de 0.09. Por último, la dimensión prueba defensiva en el periodo 2021 alcanzó el promedio pico de 0.13, mientras en el año 2022 alcanzó un promedio pico de 0.078.

4.1 Resultado específico 1

Analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 – 2022.

Tabla 14

Coefficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y la razón corriente

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,702 ^a	0,495	0,483	,187

a. Predictores: (Constante), Gestión de cobranzas

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 29.

Interpretación:

En la Tabla 14 se analizó el coeficiente de determinación R² que identifica ¹ la influencia de gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., posee un valor de 0.495, la variación de la razón corriente se da por la gestión de cobranzas, ejerciendo una influencia que asciende al 49.5%, es decir, que ² el indicador obtenido certifica que la razón corriente se explica o depende por la gestión de cobranzas.

Tabla 15

Coeficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y razón corriente

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	1,155	,252		4,583	0,000
¹ Gestión de cobranzas	⁴² ,611	0,088	0,703	6,927	²² 0,000

a. Variable dependiente: Razón corriente

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

De acuerdo con el modelo matemático señalado y el coeficiente de regresión simple igual a 0.611 se confirma ⁶ estadísticamente que a mayor gestión de cobranzas entonces mayor razón corriente. Con un nivel de significancia de 0.000 inferior al 0.05, se concluye ⁹ refutando la hipótesis nula admitiéndose la hipótesis alterna, evidenciando que existe una influencia significativa de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 -2022.

Discusión:

Respecto al primer objetivo específico, se evidencia una ¹ influencia significativa de la gestión de cobros sobre la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C. en los periodos 2021 y 2022, por cuanto el valor del coeficiente de regresión es 0.611 y la significancia de 0.000. Así mismo, conforme al coeficiente de determinación el valor obtenido es de 0.495, traduciéndose en que la dimensión razón corriente depende en un 49.5% ³¹ de una adecuada administración de cobranza. Dichos resultados son homólogos con la investigación de Avila y Gil (2019), quienes determinaron que en la empresa IMPORPARIS S.A les cuentas por cobrar tienen una injerencia de gran significancia sobre los indicadores de liquidez que posee el ente empresarial, haciendo hincapié en una influencia negativa debido a la falta de estrategias al no poseer un

reglamento interno basado en políticas y procedimientos de cobranzas pertinentes que permita un control adecuado de los créditos que son otorgados, lo cual da lugar a la generación de una baja disposición de capital que sirva para pagar sus obligaciones a corto plazo.

De la misma manera, con el estudio de López y Vidal (2019) quienes evidenciaron que en la entidad Constructora Trivisa Cía. Ltda. existe un nivel de injerencia significativo de la administración de las cuentas por cobrar sobre la liquidez corriente de la empresa, a razón de que el ente posee una cartera vencida del 80%, con un índice de rotación de 4.08, evidenciando que la entidad en sí, posee una salud financiera negativa al no tener el capital necesario para afrontar sus deudas a corto plazo, a lo contrario se mantiene en operación con la inyección de capital que constantemente los accionistas proveen, situación que sería extremadamente perjudicial en caso de no darse estos aportes. Con la investigación de Zurita y Zavaleta (2020), quienes encontraron que en la Inmobiliaria Titania S.A.C. la capacidad que posee dicho ente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo depende en gran medida de la gestión de cobranza, cuyo proceso no se realiza de manera adecuada debido a la prevalencia de indicadores negativos a raíz de un 82% de incumplimiento en la implementación de estrategias destinadas a mermar el problema y evitar el incremento de la morosidad en dicho ente.

4.2 Resultado específico 2

Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C., año 2021 – 2022

Tabla 16
Coeficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y prueba ácida

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.680 ^a	0,462	0,450	0,193

a. Predictores: (Constante), Gestión de cobranzas

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

En la Tabla 16 se analizó el coeficiente de determinación R² que identifica ¹ la influencia de gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., evidenciando que posee un valor de 0.462, traduciéndose en que la variación de la prueba ácida se da por la gestión de cobranzas ejerciendo una influencia que asciende al 46.2%; en otras palabras, se explica que el indicador obtenido certifica que la prueba ácida se explica o depende por ² la gestión de cobranzas.

Tabla 17

Coficiente de regresión simple entre ²³ gestión de cobranzas y prueba ácida

Modelo	Coeficientes ^a				
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		²² Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	1,605	,200		8,031	0,000
1 Gestión de cobranzas	0,490	,075	,679	6,491	0,000

a. Variable dependiente: Prueba ácida

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

De acuerdo con el modelo matemático señalado y el coeficiente de regresión simple igual a 0,490 se confirma estadísticamente que a mayor gestión de cobranzas entonces mayor prueba ácida. ⁶ Con un nivel de significancia de 0.000 inferior al 0,05, se concluye refutando ⁹ la hipótesis nula admitiéndose la hipótesis alterna, evidenciando que existe una influencia significativa de la gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 - 2022.

Discusión:

¹ En cuanto a los resultados del segundo objetivo específico, se estatuyó una ¹ influencia significativa de la gestión de cobros sobre la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C. en los periodos 2021 y 2022, por cuanto el valor del coeficiente de regresión es 0.490 y la significancia de 0.000. Así mismo, conforme al coeficiente de determinación el valor obtenido es de 0.462, traduciéndose en que la dimensión prueba ácida depende en un 46.2% de una adecuada administración de los cobros. Esto se traduce en que existe una gran dependencia de una adecuada gestión de cobranza para que el ente pueda ¹ afrontar sus deudas a corto plazo sin recurrir a sus inventarios, lo cual no se ve reflejado óptimamente en esta, debido a la existencia de una amplia cartera de cobros que repercute en su liquidez; resultado corroborado en el análisis descriptivo

donde el resultado de esta prueba reflejó un valor menor a 1, lo que significa que la entidad no posee la liquidez necesaria para responder a sus compromisos a corto plazo sin comprometer sus inventarios o los activos fijos que posee.

Resultados congruentes con la investigación de Avila y Gil (2019), quienes determinaron que en la empresa IMPORPARIS S.A ha existido variaciones importantes en los años 2015 y 2016, reflejado en un disminución significativa de los beneficios económicos en un 17.05%, principalmente debido a un incremento exponencial de la morosidad lo cual repercute en la capacidad que posee el ente para enfrentar sus obligaciones a corto plazo, situación que lo obliga a recurrir a la enajenación o venta de sus inventarios para cubrir sus deudas dentro de un lapso corto. Por otra parte, son disímiles con el estudio de Lopez (2020), quien evidenció que, en una empresa de comercialización de inmuebles de la ciudad de Lima, del 2018 al 2019 existió una amplia cartera de cobros de seis meses de antigüedad, lo cual lo orilló a implementar nuevas políticas crediticias que mejoraron en gran medida la liquidez del ente. Ello reflejó una mejora en la capacidad que posee la empresa para afrontar sus deudas a corto plazo, situación corroborada en que la entidad posee 1.40 soles por cada sol de compromiso que tiene, lo cual refleja un nivel adecuado de liquidez sin necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios.

4.3 Resultado específico 3

Identificar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C., año 2021 – 2022.

Tabla 18
Coeficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y prueba defensiva

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,628 ^a	0,394	0,382	0,204

a. Predictores: (Constante), Gestión de cobranzas

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

En la Tabla 18 se analizó el coeficiente de determinación R² que identifica la influencia de gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C, posee un valor de 0.394, la variación de la prueba defensiva se da por la gestión de cobranzas, ejerciendo una influencia que asciende al 39.4%, en otras palabras, que

el indicador obtenido certifica que la prueba defensiva se explica por la gestión de cobranzas.

Tabla 19

Coefficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y prueba defensiva

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	1,628	,224		7,248	0,000
1 Gestión de cobranzas	0,430	,0754	,628	5,657	0,000

a. Variable dependiente: Prueba defensiva

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

De acuerdo con el modelo matemático señalado y el coeficiente de regresión simple igual a 0,430 se confirma estadísticamente que a mayor gestión de cobranzas entonces mayor prueba defensiva. Con un nivel de significancia de 0.000 inferior al 0,05, se concluye refutando la hipótesis nula admitiéndose la hipótesis alterna, evidenciando que existe una influencia significativa de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 -2022.

Discusión:

Respecto al tercer objetivo específico, la dimensión prueba defensiva se denota que existe influencia significativa en la gestión de cobranzas, esto es corroborado por los resultados obtenidos del nivel de significancia de 0.00 inferior al 0.05, asimismo mostró una influencia en su cambio en un 39.4%. Dicho resultado guarda similitud con el aporte realizado por Ávila y Gil (2019) quienes sintetizan que la empresa no cuenta con la suficiente liquidez para operar a corto plazo sin tener que recurrir a las ventas, esto es afirmado por argumentos de los trabajadores del estudio que evitan el pago o retrasan, para ello se tendría que prepararse para poder hacer frente a ellos por medio de disputas legales conteniendo la información sólida y clara de los términos y condiciones que se plasmaron en el contrato. De manera similar, responde a los resultados planteados por los autores Zurita y Zavaleta (2021) quienes sostienen que la empresa de estudio no contaba con la suficiente capacidad para poder saldar las obligaciones que contraían con los proveedores, dado que, efectuaban operaciones deficientes en su gestión de cobro, esto debido a la ineficiencia capacidad de los colaboradores del área para efectuar la cobranza, además de ello, la empresa no contaba con los procedimientos y el plan de trabajo adecuado para efectuar dichas operaciones, por tanto, se realirma

que a medida que los entes carecen de una adecuada gestión de cobros repercutirá en no contar con capacidad de efectivo para poder saldar las obligaciones en el corto plazo. Agregando a los autores Pérez y Sánchez (2019) y Villegas (2021) instituyen que la métrica de prueba defensiva es de suma importancia para conocer si se dispone con la capacidad para enfrentar las obligaciones que son presentadas en el corto plazo, por ello, se hace énfasis en que las unidades económicas deben contar con un plan y control eficiente en cuanto a la administración de las cuentas por cobrar, constituyendo una herramienta eficaz y eficiente para la obtención de liquidez.

4.4 Resultado del objetivo general

Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C., año 2022.

Tabla 20

Coefficiente de Determinación entre gestión de cobranzas y liquidez

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,766 d ¹	0,588	0,562	0,172

a. Predictores: (Constante), Gestión de cobranzas

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

Observando la Tabla 20 se analizó el coeficiente de determinación R² que identifica la influencia de gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petri S.A.C, posee un valor de 0.588, la variación de la liquidez se da por la gestión de cobranzas, ejerciendo una influencia que asciende al 58.8%, en otros términos, que el indicador obtenido certifica que la liquidez se explica o depende por la gestión de cobranzas.

Tabla 21

Coefficiente de regresión simple entre gestión de cobranzas y liquidez

Modelo	Coeficientes ^a				
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	0,982	,224		4,019	0,000
1 Gestión de cobranzas	0,677	,0331	,875	5,010	0,000

a. Variable dependiente: Liquidez

Nota. La tabla muestra los resultados del SPSS 28.

Interpretación:

De acuerdo con el modelo matemático señalado y el coeficiente de regresión simple igual a 0,677 se confirma estadísticamente que a mayor gestión de cobranzas entonces mayor liquidez. Con un nivel de significancia de 0.000 inferior al 0,05, se concluye refutando la hipótesis nula admitiéndose la hipótesis alterna, evidenciando que existe una influencia significativa de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petríva S.A.C., año 2021 -2022.

Discusión

De acuerdo con el objetivo principal, se instituye que la gestión de cobranzas ejerce una influencia significativa en la liquidez, mostró en su cambio un valor igual a 58.8%, asimismo mostró un nivel de significancia valor igual a 0.00 siendo este inferior al 0.05. Se abordó en ese entender la comprensión de los resultados seleccionados y en la forma en que los estudios de Avila y Gil (2019) se acercan a ellos, indicando que las variables estudiadas presentan una incidencia negativa. Así mismo, los resultados logrados llegan a alcanzar similitud con el estudio de López y Vidal (2019) expresan que el ente no cumple con la provisión de los contratos de construcción, lo cual tuvo un impacto negativo en la presentación de los informes financieros y afecta significativamente las decisiones tomadas por los directivos de la organización. A su vez, genera una repercusión negativa en la liquidez de la entidad, afectando su capacidad adquisitiva a corto plazo. En ese mismo entender, López (2020) instituye que gestionar eficiente las deudas de cobro permite desarrollar un mayor índice de liquidez.

En forma similar, desde las posiciones de Pérez y Sánchez (2019) ratifican que, al presentarse problemas para gestionar el cobro, esta se verá reflejada el no contar con la suficiencia liquidez, por lo que afirman que incide negativamente la gestión contable en la liquidez de la empresa constructora. También, se aproximan a la pesquisa de Zurita y Zavaleta (2021) donde enfatizan que tener una mejor administración de las cuentas por cobrar que constituye el principal elemento permitirán incrementar la liquidez, para ello, los autores señalan la importante implantación de un plan de estrategias a fin de disminuir los altos índices de mora que son presentadas en las unidades económicas.

CONCLUSIONES

1. Se identifica que la gestión de cobranzas ejerce una influencia significativa en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2022, que asciende al 49.5%, es decir, que el indicador obtenido certifica que la razón corriente depende o se explica por la gestión de cobranzas.
2. Se instituye que la gestión de cobranzas influye significativamente en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2022, que asciende al 46.2%, es decir, que el indicador obtenido certifica que la prueba ácida depende o se explica por la gestión de cobranzas.
3. Se instituye que la gestión de cobranzas ejerce una influencia significativa en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2022, que asciende al 39.4%, es decir, que el indicador obtenido certifica que la prueba defensiva depende o se explica por la gestión de cobranzas.
4. Se identifica que la gestión de cobranzas ejerce una influencia significativa en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2022, que asciende al 58.8%, es decir, que el indicador obtenido certifica que la liquidez depende o se explica por la gestión de cobranzas.

RECOMENDACIONES

1. A la empresa Petriva S.A.C. por intermedio de la gerencia, establecer políticas de cobranza bien definidas, que incluyan plazos de pago, recordatorios de vencimiento y consecuencias por pagos tardíos. Además, contar con un sistema de seguimiento y control de las cuentas por cobrar para identificar rápidamente a los clientes que presenten retrasos en sus obligaciones, permitiendo así, agilizar la recuperación de los fondos pendientes y mejorar la liquidez del ente empresarial.
2. A la empresa Petriva S.A.C. por intermedio de la gerencia, revisar los procesos de facturación y cobranza para identificar posibles mejoras, lo cual implica agilizar el ciclo de registro, garantizar que las facturas se emitan de manera oportuna y precisa, y facilitar los medios de pago para los clientes. Además, establecer una comunicación proactiva con los clientes, recordándoles los plazos de pago y brindando asistencia en caso de consultas o dificultades.
3. A la empresa Petriva S.A.C. por intermedio de la gerencia, ofrecer descuentos a los clientes que realicen pagos anticipados o dentro de un plazo determinado. Estos descuentos pueden ser proporcionales al tiempo de pago anticipado y brindarán un beneficio tanto a los clientes como a la empresa. Asimismo, es importante evaluar y priorizar las cuentas por cobrar de mayor impacto en el ratio de prueba ácida y asignar recursos adicionales a su seguimiento y recuperación.
4. A la empresa Petriva S.A.C. por intermedio de la gerencia, diversificar la cartera de clientes, evitando depender en gran medida de un solo cliente o de un grupo reducido. Esto reduce el riesgo de impagos masivos y brinda mayor estabilidad financiera. Además, se sugiere establecer límites de crédito adecuados y evaluar la solvencia crediticia de los clientes antes de otorgarles crédito.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo Gamboa, D. (2019). *Medición y Control en la Gestión y Resultados*. (4ª edición). Ediciones de la U.
- Andrade Pinelo, A. M. (2012). Interprete los ratios de liquidez. *Contadores Y Empresas*, (190), D1-D3. <http://hdl.handle.net/10757/604387>
- Arias González, J. L., Hogado Tisoc, J., Tafur Pittman, T. L. y Vásquez Pauca, M. J. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para realizar un proyecto de tesis*. Editorial Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.016>
- Ávila Anastacio, N. M. & Gil Caamaño, R. F. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Imporparis, S.A* [Tesis de pregrado, Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil]. <http://repositorio.uivr.edu.ec/handle/44000/2685>
- Ayala Chilcón, S. F. (2019). *Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa clínica Limatambo Cajamarca S.A.C. en el año 2017* [Tesis de grado, Universidad Nacional de Cajamarca]. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/2733>
- Bayón Pérez, J. (2020). *Gestión estratégica y económica en aeropuertos*. Editorial Eleaming. <https://books.google.com.pe/books?id=eSPvDwAAQBAJ&pg=PA103&dq=la+liquidez+corriente+es&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjdl-Gv24L5AhXZDLkGHcZvDykQ6AF6BAgDEAI#v=onepage&q=la%20liquidez%20corriente%20es&f=false>
- Calle-Méndez, C. E. y Erazo-Álvarez, J. C. (2021). Gestión de propiedad, planta & equipo para la Corporación Eléctrica del Ecuador. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonia*, 6(12), 4-36. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i12>
- Castillo Gonzales, S. N. (2021). *La gestión de cobranza y flujo de efectivo en las pequeñas empresas de Huacho* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. <http://repositorio.unjpsc.edu.pe/handle/UNJFSC/5577>
- Castillo, G. (2021). *Créditos y cobranzas: enfoque profesional*. (1ª edición). Tercero en Discordia.

- Chávez-Haro, M. M., Castelo-Salazar, A. G. y Villacis-Uvidia, J. F. (2020). La gestión administrativa desde los procesos de las empresas agropecuarias en Ecuador. *FIPCAEC*, 5(5), 16-29. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18.198>
- Chu Rubio, M. (2021). *El ROI de las decisiones del marketing. Un enfoque de rentabilidad*. Editorial UPC.
- Conexión ESAN. (22 de abril de 2020). *Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan?* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/problemas-liquidez-conflictos#:~:text=La%20falta%20de%20liquidez%20conlleva,organizaci%C3%B3n%20a%20cerrar%20sus%20puertas>.
- De Andrés, M., Garrido, P. y Power, F. (2021). *Fundamentos de financiación corporativa*. Editorial Círculo Rojo.
- Espinoza Zuñiga, A. B. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES comercializadoras de materiales de construcción en cuenca, caso ISCEA CIA, LTDA*. [Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPS-CT008955.pdf>
- Esteban Nieto, N. T. (2018). *Tipos de investigación*. Universidad Santo Domingo de Guzmán. <http://repositorio.usdg.edu.pe/handle/USDG/34>
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión*. (3ª edición). Ecoe Ediciones.
- Gámez Rodríguez, A. (2021). *Obligaciones de dinero, intereses y operaciones en criptomonedas*. Editorial Temis.
- Gil León, J. M., Cruz Vásquez, J. L. y Lemus Vergara, A. Y. (2018). Desempeño financiero empresarial del sector agropecuario: un análisis comparativo entre Colombia y Brasil -2011-2015-. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (84), 109-131. <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1920>
- Gutiérrez Peralta, S. D., Peralta Castillo, A. L. y Mayrena Bellorín, M. U. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica de FAREM-Estelí*, (38), 149-165. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i38.11949>

- Hendro Yuwono, A. (2018). Identifikasi cash ratio rumah sakit islam Surabaya. *MTPHJournal*, 2(1), 1-7. <https://doi.org/10.33086/mtphj.v2i1.760>
- Hernández-Ávila, C. E. y Carpio Escobar, N. A. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta, Revista científica Del Instituto Nacional De Salud*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>
- Infotools. (6 de mayo de 2021). *Crédito y Cobranza: ¿Cómo Llevar a Cabo los Procesos de Crédito y Cobranza Inmobiliaria?* <https://www.infotools.mx/blog/blog-infotools-1/credito-y-cobranza-43>
- Jaimes Flórez, E. L., Peña Chaparro, W. Y. & Zambrano Jiménez, J. F. (2019). *Evaluación de la administración de las cuentas por cobrar de la Inmobiliaria Tonchala S.A.S* [Trabajo de especialidad, Universidad Libre]. <https://hdl.handle.net/10901/19076>
- La Serna Studzinski, K. y Serván Lozano, S. (2019). *Fundamentos de macroeconomía*. Fondo Editorial Universidad del Pacífico.
- López Coila, E. R. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa inmobiliaria, Lima 2018 – 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Norbert Wiener]. <https://repositorio.uwienner.edu.pe/kmlui/handle/123456789/4860?show=full>
- López Morán, J. E. & Vidal Tabares, Z. P. (2019). *Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras* [Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2794>
- Martínez Fernández, F. M., Collazos Vargas, M. A. y Castro Suárez, D. A. (2022). Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad en la empresa Martyni Campestre, Garzón, Colombia. *Ciencia Latina*, 6(2), 1665-1683. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.1984
- Martínez Lizana, C. L., Odar Yabar, L. C & Zegarra Fernández, M. S. A. (2019). *La Gestión de Cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC – 2018* [Tesis de grado, Universidad Tecnológica del Perú]. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/3766>
- Mogollón Gómez, J. (2020). La Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016. *PURIQ*, 3(1), 151-164. <https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>

- Morí Pumajulca, G., Gardi Melgarejo, V. y Moreno Rodríguez, R. Y. (2021). Análisis de la liquidez en una empresa de transporte de carga terrestre. *Oikos Polis*, 6(2), 3-29. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-22502021000200003&lng=es&tlng=es
- Morilla, G. (15 de noviembre de 2018). *¿Problema que afecta la gestión de cobranzas en Latinoamérica, hay solución?* <https://es.linkedin.com/pulse/la-falta-de-capital-trabajo-golpea-todas-las-empresas-germ%C3%A1n-morilla>
- Municipalidad Provincial de Rioja. (2012). *PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO CONCERTADO PROVINCIA RIOJA 2012 -2021*. <https://www.miciudad.pe/wp-content/uploads/PDC-Rioja.pdf>
- Muñoz Gutiérrez, G. C. (2020). *Reestructuración del proceso de crédito y cobranzas aplicando la metodología DMAMC en una constructora inmobiliaria* [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana]. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19189>
- Panta Abramonte, J. D. & Ruiz Coronado, D. E. (2020). *Gestión de Cobranzas y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Transportes Gacela E.I.R.L, Chiclayo* [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62351>
- Pérez Bardales, C. M. & Sánchez Mendoza, D. (2019). *Gestión contable y su incidencia en la liquidez de la Empresa Constructora Pérez & Pérez SAC de la ciudad de Moyobamba, año 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín]. <http://hdl.handle.net/11458/3382>
- Pérez, A. (13 de junio de 2018). *Liquidez: definición y aspectos más importantes para el negocio*. *Business School*. <https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-mas-importantes-para-el-negocio>
- Pozo Balderrama, A. E. y Llano Lara, F. E. (2020). La Necesidad de un Quinto Estado Financiero para interpretar correctamente la situación patrimonial de una empresa a una fecha determinada. *Perspectivas*, (45), 117-138. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332020000100006&script=sci_arttext
- Renaud, L. (2019). *Administrar el dinero. Serie de destrezas prácticas para la vida*. Classroom Complete Press.

- Sáenz, L. y Sáenz, L. (2019). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ: UN INDICADOR TRADICIONAL DEL ESTADO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS. *Revista Científica Orbis Cognitiona*, 3(1), 81- 90. https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376
- Sánchez Carlessi, H., Reyes Romero, C. y Mejía Sáenz, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Universidad Ricardo Palma. <https://hdl.handle.net/20.500.14138/1480>
- Sánchez Salazar, M. E., Cevallos Silva, W. P. y Peñafiel Moncayo, I. R. (2019). Aplicación de los flujos de efectivo como herramienta de gestión financiera en el sector financiero solidario del Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/flujos-efectivo-ecuador.html>
- Saucedo Venegas, H. (2019). *Auditoría financiera del capital de trabajo en Pymes: Evaluación integral para su negocio*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Terrero, D. D., Pérez, J. O. y Sattler, S. A. (2020). La relación entre liquidez, rentabilidad y solvencia: Una investigación empírica por el modelo de ecuaciones estructurales. *Contaduría Universidad De Antioquia*, (77), 13–35. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n77a01>
- Terrones Portocarrero, K. M. (2021). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la empresa Administración Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de San Isidro periodo 2020* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/89066>
- Trujillo Navarrete, J. y Martínez Herrera, O. J. (2020). *Finanzas empresariales. Análisis y Gestión*. (1ª edición). Alpha Editorial.
- Urreta Okeranza, E. (2022). *Procesos de gestión de departamentos del área de alojamiento*. UF0048. Editorial TUTOR FORMACIÓN.
- Velez Franco, J. F. & Encalada Usiña, J. F. (2020). *Evaluación y diagnóstico para mejora de los procesos de la cuenta por cobrar en empresas constructoras* [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/54998>
- Villegas Marín, J. C. (2021). *Control de la gestión de cobranza a los clientes y su repercusión en la liquidez de la empresa comercializadora representaciones y*

negocios Andrea E.I.R.L, provincia de Rioja - periodo 2016 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/69996>

Zurita García, V. D. & Zavaleta Caro, J. (2021). *Gestión de cobranza para disminuir la morosidad en la Empresa Constructora e Inmobiliaria Titania S.A.C., Chiclayo* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8132>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022

Problemas	Objetivo	Hipótesis	Variables																							
<p>Problema general ¿De qué manera la gestión de cobranzas influye en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022?</p> <p>Problemas específicos ¿De qué manera la gestión de cobranzas influye en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022?</p> <p>¿De qué manera la gestión de cobranzas influye en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022?</p> <p>¿De qué manera la gestión de cobranzas influye en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022?</p>	<p>Objetivo general Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p> <p>Objetivos específicos Analizar la influencia de la gestión de cobranzas en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p> <p>Determinar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p> <p>Identificar la influencia de la gestión de cobranzas en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p>	<p>Hipótesis general H1: La gestión de cobranzas influye significativamente en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p> <p>Hipótesis específicas H1: La gestión de cobranzas influye significativamente en la razón corriente de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p> <p>H2: La gestión de cobranzas influye significativamente en la prueba ácida de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p> <p>H3: La gestión de cobranzas influye significativamente en la prueba defensiva de la empresa Inmobiliaria Petriña S.A.C., año 2021 - 2022.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Variable 1</th> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Gestión de cobranzas</td> <td>Procesos de cobranza</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Preventiva Administrativa Pre judicial Judicial </td> </tr> <tr> <td>Estrategias de cobranza</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Cartas formales Llamadas telefónicas </td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Liquidez</td> <td>Políticas de cobranza</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Políticas liberadas Políticas racionales Políticas restrictivas </td> </tr> <tr> <td>Pruebas ácidas</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Activo corriente – Inventario Pasivo corriente </td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Variable 2</td> <td>Dimensiones</td> <td>Indicadores</td> </tr> <tr> <td>Razón corriente</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Activo corriente Pasivo corriente </td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Liquidez</td> <td>Prueba ácida</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Activo corriente – Inventario Pasivo corriente </td> </tr> <tr> <td>Prueba defensiva</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Caja y bancos Pasivo corriente </td> </tr> </tbody> </table>	Variable 1	Dimensiones	Indicadores	Gestión de cobranzas	Procesos de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> Preventiva Administrativa Pre judicial Judicial 	Estrategias de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> Cartas formales Llamadas telefónicas 	Liquidez	Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> Políticas liberadas Políticas racionales Políticas restrictivas 	Pruebas ácidas	<ul style="list-style-type: none"> Activo corriente – Inventario Pasivo corriente 	Variable 2	Dimensiones	Indicadores	Razón corriente	<ul style="list-style-type: none"> Activo corriente Pasivo corriente 	Liquidez	Prueba ácida	<ul style="list-style-type: none"> Activo corriente – Inventario Pasivo corriente 	Prueba defensiva	<ul style="list-style-type: none"> Caja y bancos Pasivo corriente
Variable 1	Dimensiones	Indicadores																								
Gestión de cobranzas	Procesos de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> Preventiva Administrativa Pre judicial Judicial 																								
	Estrategias de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> Cartas formales Llamadas telefónicas 																								
Liquidez	Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> Políticas liberadas Políticas racionales Políticas restrictivas 																								
	Pruebas ácidas	<ul style="list-style-type: none"> Activo corriente – Inventario Pasivo corriente 																								
Variable 2	Dimensiones	Indicadores																								
	Razón corriente	<ul style="list-style-type: none"> Activo corriente Pasivo corriente 																								
Liquidez	Prueba ácida	<ul style="list-style-type: none"> Activo corriente – Inventario Pasivo corriente 																								
	Prueba defensiva	<ul style="list-style-type: none"> Caja y bancos Pasivo corriente 																								
<p>Diseño de investigación</p> <p>No Experimental</p> <p>Donde: M: Muestra de estudio Dx: Gestión de cobranzas Dy: Liquidez I: Influencia entre las variables</p>	<p>Población y muestra</p> <p>Población: Estará comprendida por los estados financieros de la empresa de estudio, asimismo las 10 personas involucradas en la empresa de estudio.</p> <p>Muestra: La muestra estará conformada por la misma población de estudio, constituyéndose en muestra censal.</p>	<p>Tipo y nivel de investigación:</p> <p>Tipo de investigación: Aplicada.</p> <p>Nivel de Investigación: Explicativo</p>	<p>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</p> <p>Técnicas: Entrevista Análisis Documental</p> <p>Instrumentos: Guía de entrevista Guía de análisis documental</p>																							

Anexo 2
Guía de entrevista
Variable 1: Gestión de cobranzas

La presente entrevista se realizará con fines académicos, la información brindada es confidencial, permitiendo así el uso que será exclusivamente para el desarrollo de la presente investigación, los datos servirán para la realización del proyecto.

Dimensión	N°	Ítems	Si	No
1. Procesos de cobranza	1	¿Considera importante aplicar procesos de cobranza para tener un mejor control de las cuentas por cobrar?		
	2	¿Se realiza un seguimiento a las cuentas por cobrar antes de vencimiento, enviando recordatorios de pago, minimizando así las moras y la cartera perdida?		
	3	¿Se efectúa el procedimiento de cobranza administrativo de las deudas por cobrar a través de canales digitales, visitas presenciales, entre otros?		
	4	¿Considera usted que para recuperar las cuentas por cobrar la empresa debe aplicar un proceso de cobranza pre judicial o judicial y poder hacer sus cobros efectivos?		
	5	¿Alguna vez ha tenido que aplicar un proceso judicial con un cliente que no ha querido pagar su deuda dentro de los plazos y normas que tiene la empresa?		
Dimensión	N°	Ítems	Si	No
2. Estrategias de cobranza	1	¿Cree usted que la empresa está realizando de manera correcta sus técnicas de cobranza a sus clientes?		
	2	¿Se emiten cartas formales con la información necesaria para dar al conocer al cliente el monto a pagar de su deuda?		
	3	¿Se realizan llamadas recurrentes para informar al cliente de la deuda que tiene con la empresa?		
Dimensión	N°	Ítems	Si	No
3. Políticas de cobranza	1	¿Cree usted que la empresa debe tener un plan de políticas de créditos y cobranzas para poder controlar la liquidez de su empresa?		
	2	¿Cree usted que la empresa aplica una política de cobranza liberal, es por ello que ha tenido incremento en sus cuentas por cobrar con respecto al periodo anterior?		
	3	¿Cree usted que aplicando una política de cobranza racional a sus clientes ayudará a mejorar sus cuentas por cobrar y sean más efectivas?		
	4	¿Cuenta la empresa con políticas de cobranza restrictivas que ayuden a mejorar su gestión de cobranza a sus clientes?		

Anexo 3
Guía de entrevista
Variable 2: Liquidez

La presente entrevista se realizará con fines académicos, la información brindada es confidencial, permitiendo así el uso que será exclusivamente para el desarrollo de la presente investigación, los datos servirán para la realización del proyecto.

Dimensión	N°	Ítems	Si	No
1. Razón corriente	1	¿Conoce los mecanismos para el cálculo del indicador de liquidez corriente?		
	2	¿Se realiza con frecuencia el cálculo del ratio de liquidez circulante?		
	3	¿La empresa cuenta con un fondo de cuentas incobrables?		
Dimensión	N°	Ítems	Si	No
2. Prueba ácida	1	¿Se calcula el indicador de prueba ácida?		
	2	¿Se obtiene saldos reales de las cuentas por pagar?		
	3	¿La empresa cuenta con efectivo para cubrir sus obligaciones a tiempo?		
Dimensión	N°	Ítems	Si	No
3. Prueba defensiva	1	¿Cree que la prueba defensiva es una medida financiera útil para evaluar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo?		
	2	¿La empresa tiene políticas y prácticas efectivas para administrar y controlar su efectivo y equivalentes de efectivo?		
	3	¿Cree que la empresa tiene suficiente efectivo y equivalentes de efectivo para pagar sus deudas a corto plazo?		

Anexo 4
Guía de análisis documental

El presente instrumento, tiene como finalidad evaluar la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., ubicada en la ciudad de Rioja, para lo cual se tomará en cuenta las siguientes ratios, que permitirán obtener información referente al rendimiento económico en los periodos 2021 - 2022.

RATIOS DE LIQUIDEZ PERIODOS 2021 Y 2022			
Razones	Fórmula	Montos	Índice
Razón corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$		
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$		
Prueba defensiva	$\frac{\text{Caja y banco}}{\text{Pasivo corriente}}$		

Anexo 5
Estados financieros 2021 – 2022



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021
TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20600207194	Razón Social:	INMOBILIARIA PETRIVA S.A.C.
Periodo Tributario:	202113	Número de Orden:	1002421586
Número de Formulario:	0710	Fecha Presentación:	11/04/2022

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021)

ACTIVO			PASIVO		
Cuentos y equivalentes en efectivo	359	00001	Subrogios bancarios	491	0
Inversiones financieras	360	0	Tarjetas y otros papeles y valores por pagar	492	5614
Otros por cobrar comerciales - fin.	361	0	Remuneraciones y particip. por pagar	493	0
Otros por cobrar comerciales - relac.	362	0	Otros por pagar comerciales - terceros	494	0
Cuentas por cobrar al personal, asociados y directivos	363	00004	Otros por pagar comerciales - relac.	495	0
Otros por cobrar diversos - otros	364	0	Otros por pagar asociados (rel. partri) y otros	496	0
Otros por cobrar diversos - relacionados	365	00005	Otros por pagar diversos - terceros	497	50000
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Otros por pagar diversos - relacionados	498	0
Estimación de otros de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	499	0
Misceláneos	368	00006	Provisiones	499	62214
Productos terminados	369	0	Pago diviso	499	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	499	54834
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux., suministros e insumos	373	0	Capital	499	50000
Encomas y envíos	374	0	Acciones de terceros	499	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	499	0
Depositos bancarios de emergencia	376	0	Capital adicional negativo	499	0
Adornos en otros establecimientos por la venta	377	0	Resultados no realizados	499	0
Otros activos corrientes	378	00007	Resultados devaluaciones	499	0
Inventarios evaluados	379	0	Reservas	499	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	499	0
Adornos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	499	0
Propiedades, planta y equipo	382	00008	Utilidad de ejercicio	499	00000
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	00009	Pérdida del ejercicio	499	0
Muebles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	499	10000
Adornos devaluados	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	499	64834
Depreciación de equipo y amortiz. acumulada	386	0			
Depreciación de activo intangible	387	0			
Activos diferidos	388	0			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	389	64834			



REPORTE DEFINITIVO
 FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021
 TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2021		
Ventas netas o Ing. por servicios	601	81800
Desc. rebajas y bonif. concedidas	-602	-00
Ventas netas	-603	81800
Costo de ventas	-604	-224104
Resultado bruto de utilidad	-604	143896
Resultado bruto de pérdida	-607	-00
Gasto de ventas	-608	-00
Gasto de administración	-609	-52104
Resultado de operación utilidad	-673	89892
Resultado de operación pérdida	-671	-00
Gastos financieros	-672	-1096
Ingresos financieros gravados	-673	-0
Otros ingresos gravados	-674	-0
Otros ingresos no gravados	-675	-0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	-677	-0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	-678	-00
Gastos diversos	-683	-00
REI del ejercicio positivo	-681	-0
Resultado antes de part. Utilidad	-684	82945
Resultado antes de part. Pérdida	-685	-00
Distribución legal de la renta	-688	-00
Resultado antes del imp. - Utilidad	-687	82945
Resultado antes del imp. - Pérdida	-689	-00
Impuesto a la renta	-689	-8081
Resultado de ejercicio - Utilidad	-692	74864
Resultado de ejercicio - Pérdida	-693	-00



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20608207154	Razón Social:	INMOBILIARIA PETRIVA S.A.C.
Periodo Tributario:	202213	Número de Orden:	1003105967
Número de Formulario:	0710	Fecha Presentación:	30/03/2023

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)

ACTIVO		PASIVO			
Efectivo y equivalentes de efectivo	396	157184	Subvenciones	431	0
Inversiones financieras	398	0	Trib. y prep. del. dem. y salid por pagar	432	8470
Clas. por cobrar comerciales - lra	361	0	Remuneraciones y particip. por pagar	433	0
Clas. por cobrar comerciales - corto	362	0	Clas. por pagar comerciales - lra	434	0
Cuentas por cobrar al personal, auxiliares y afines	363	0	Clas. por pagar comerciales - rta	435	0
Clas. por cobrar diversos - lra	364	0	Clas. por pagar accionarios, partes y dect	436	0
Clas. por cobrar diversos - rta	365	0	Clas. por pagar dividas - lra	437	448000
Imp. y otros creditos por anticipado	366	0	Clas. por pagar dividas - rta	438	0
Retención de clas. de retenciones dect	367	0	Obligaciones financieras	439	40000
Reservadas	368	140000	Prerrogativas	440	90746
Productos terminados	369	0	Fuero dect	441	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	442	200875
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materia prima	372	0			
Materia aux., suministros y repuestos	373	0	Capital	444	100000
Encomas y envases	374	0	Acciones de inversión	445	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	446	0
Desvalorización de inventarios	376	0	Capital adicional negativo	447	0
Activo no clas. mantenido por la em	377	0	Resultados no realizados	448	0
Otros activos corrientes	378	157184	Excedentes devaluación	449	0
Inversiones no clasificadas	379	0	Reservas	450	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados relativos	451	3382
Activo por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	452	0
Propiedades, planta y equipo	382	483371	Utilidad de liquidación	453	0
Depreciación de I, J y PPS acumulada	383	(5732)	Pérdida del ejercicio	454	(8000)
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	455	91022
Activo biológico	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		
Depreciación biológica y reserva acumulada	386	0			
Desvalorización de activo intangible	387	0	456	200197	
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	200197			



REPORTE DEFINITIVO
 FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
 TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2022		
Ventas netas o Ing. por servicios	001	190001
Desc. rebajas y bonif. concedidas	002	(0)
Ventas netas	003	190001
Costo de ventas	004	(100000)
Resultado bruto de utilidad	004	90001
Resultado bruto de pérdida	007	(0)
Gasto de ventas	008	(00001)
Gasto de administración	009	(100000)
Resultado de operación utilidad	079	(00000)
Resultado de operación pérdida	071	(0)
Gastos financieros	072	(00000)
Ingresos financieros gravados	073	0
Otros ingresos gravados	074	0
Otros ingresos no gravados	075	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	077	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	078	(0)
Gastos diversos	080	(0)
REI del ejercicio positivo	081	0
Resultado antes de part. Utilidad	084	0
Resultado antes de part. Pérdida	085	(0000)
Distribución legal de la renta	088	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	087	0
Resultado antes del imp. - Pérdida	089	(0000)
Impuesto a la renta	089	(0)
Resultado de ejercicio - Utilidad	092	0
Resultado de ejercicio - Pérdida	093	(0000)

Anexo 6 Validación de juicio de expertos

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Machuca Chumbe David
 Institución donde labora: Universidad Nacional de San Martín
 Especialidad: M.Sc. Confesor Pastoral
 Instrumento de evaluación: Escala de Cobranzas
 Autor del instrumento: Dr. J. Amador Chumbe y Helen Tabares

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4)
EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: <u>Gestión de cobranzas en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.</u>					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: <u>Gestión de cobranzas.</u>				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organización lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: <u>Gestión de cobranzas</u> , de manera que permitan hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: <u>Gestión de cobranzas</u> .					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación: <u>desarrollo tecnológico e innovación.</u>					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL						49

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

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Instrumento aplicable

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.9

Riça, 03 de 08 de 2023


 DR. MSc. David Machuca Chumbe
 MSc. N° 16-201

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Kjishungga Chumbe y Dorado
 Institución donde labora : Universidad Nacional de San Agustín
 Especialidad : MSc. Contador Público
 Instrumento de evaluación : Liquidación
 Autor del instrumento : Prof. S. Mercedes Chapul y Stefan Labajo

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

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


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

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Instrumento aplicable

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.8

Roja 03 de 08 de 2023.


 CPC MSc. Daniel Kjishungga Chumbe
 MAE N° 8.205

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mrs. Lilliana Mary Arnold
 Institución donde labora: Instituto IECSE
 Especialidad: Mg. CPA Contador público
 Instrumento de evaluación: Gestión de cobranzas
 Autor del instrumento: Bory Santiago Cho. y Helber P.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4)
 EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable Gestión de cobranzas en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable Gestión de cobranzas .					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable Gestión de cobranzas , de manera que permiten hacer inferencias en función a los hechos, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hechos y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoge a través de los ítems del instrumento permite analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable Gestión de cobranzas .				X	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL						48

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

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Instrumento apto para su aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN

4.8

Firma 03 de agosto de 2023

[Firma]

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Mg. Jeison Yan Mego Montenegro
 Institución donde labora : Gobierno Regional San Martín
 Especialidad : Maestro en Gestión Pública
 Instrumento de evaluación : Guía de entrevista: Gestión de Cobranzas
 Autor del instrumento : Helén L. Portocarrero y Bery J. Montenegro Chasquibol

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)		1	2	3	4	5
CRITERIOS	INDICADORES					
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de cobranzas en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de cobranzas .					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de cobranzas , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de cobranzas .					X
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					X
PUNTAJE TOTAL					48	

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

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Instrumento coherente y viable para su aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4.8

Moyobamba, 23 de agosto de 2023.


 Econ. Mg. JEISON YAN MEGO MONTENEGRO
 CERSM REG. 398

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto : Mg. Jaison Yan Mego Montenegro
 Institución donde labora : Gobierno Regional San Martín
 Especialidad : Maestro en Gestión Pública
 Instrumento de evaluación : Guía de entrevista: Liquidez
 Autor del instrumento : Hellen L. Portocarrero y Bery J. Montenegro Chasquibol

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

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

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

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Instrumento coherente y viable para su aplicación

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

4.8

Moyobamba, 23 de agosto de 2023.


 Econ. Mg. JAISON YAN MEGO MONTENEGRO
 CIRCUN REG. 398

Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Inmobiliaria Petriva S.A.C., año 2021 -2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%

INDICE DE SIMILITUD

22%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

10%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	8%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Massachusetts School of Professional Psychology Trabajo del estudiante	1%
5	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%

9	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
10	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
11	Submitted to Jabatan Pendidikan Politeknik Dan Kolej Komuniti Trabajo del estudiante	<1 %
12	Submitted to Morgan Park High School Trabajo del estudiante	<1 %
13	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	1library.co Fuente de Internet	<1 %
15	repositorio.upeu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	intra.uigv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

20	repositorio.unitec.edu Fuente de Internet	<1 %
21	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repository.uamerica.edu.co Fuente de Internet	<1 %
23	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
24	repositorio.unah.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
26	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.usan.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
28	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
29	qdoc.tips Fuente de Internet	<1 %
30	oa.upm.es Fuente de Internet	<1 %
31	repositorio.uide.edu.ec	

Fuente de Internet

<1 %

32

repositorio.upla.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

33

www.repositorio.upla.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

34

Submitted to Universidad TecMilenio

Trabajo del estudiante

<1 %

35

www.theibfr.com

Fuente de Internet

<1 %

36

distancia.udh.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

37

repositorio.uigv.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

38

repositorio.upao.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

39

Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru

Trabajo del estudiante

<1 %

40

"Information Technology and Systems",
Springer Science and Business Media LLC,
2024

Publicación

<1 %

41

repositorio.umsa.bo

Fuente de Internet

<1 %

42

Submitted to ESIC Business & Marketing School

Trabajo del estudiante

<1 %

43

Submitted to Universidad Maria Auxiliadora SAC

Trabajo del estudiante

<1 %

44

dspace.utb.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

45

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

Publicación

<1 %

46

cybertesis.unmsm.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

47

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1 %

48

Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC

Trabajo del estudiante

<1 %

49

repositorio.uma.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

50

repositorio.upagu.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 10 words