

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Contabilidad

Tesis

**Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en
las MYPES del sector comercial farmacéutico,
Lima Metropolitana 2020**

Katherine Jesus Andrade Gómez
Juan Alexis Camones Fernandez

Para optar el Título Profesional de
Contador Público

Lima, 2022

Repositorio Institucional Continental
Tesis digital



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

Asesora.

Mg. Lorenza Morales Alvarado

Dedicatoria

A mi familia que me ha apoyado moralmente en este largo camino y en especial a mi madre porque siempre ha estado allí cuando la necesitaba.

Juan Alexis Camones Fernandez

A mi Madre Esperanza Gómez por estar conmigo en cada etapa de mi vida, porque estar contigo es como si estuviera leyendo un libro, y es uno que amo profundamente.

Katherine Jesús Andrade Gómez

Agradecimientos

A la Universidad Continental por darnos la oportunidad de llevar el título profesional de Contador Público bajo su nombre.

A nuestra asesora la Dra. Lorenza Morales Alvarado por tenernos la paciencia y solventando nuestras dudas cuando más las necesitábamos.

Gracias Katherine por poder realizar este reto junto y por tu amistad durante estos años, también a las personas que confiaron en que podríamos llegar hasta el final y cumplir con nuestras metas profesionales.

Juan Alexis Camones Fernandez

A nuestra asesora la Dra. Lorenza Morales Alvarado por su tiempo, sus consejos y su orientación, que nos permitió aprender mucho más de lo estudiado.

Gracias Alexis por confiar en mí, por tu amistad de estos más de 5 largos años y por compartir el mismo sueño.

Y gracias, Diego, por permitirme vernos crecer y cambiar juntos, me ayudaste a ser quien soy y por compartir tu universo conmigo.

Katherine Jesús Andrade Gómez

Resumen

En la actualidad la mayoría de las operaciones comerciales se realizan al crédito, con un riesgo alto de incobrabilidad; producto de los estragos de la pandemia del COVID-19 el volumen de ventas aumentó considerablemente en el sector comercial farmacéutico las mismas que representan cuentas por cobrar, que sin unas adecuadas políticas y procedimientos de crédito y cobranza ven afectada su liquidez. La investigación tuvo como objetivo determinar la relación de las cuentas por cobrar con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico de Lima Metropolitana 2020. Se ha realizado una recopilación de información del marco teórico, teniendo en cuenta el aporte brindado por los especialistas por cada una de nuestras variables, respaldado con el empleo de las citas bibliográficas que dan validez a la información. Se utilizó el enfoque cuantitativo de tipo aplicada con un nivel correlacional, la técnica fue la encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario con una muestra a 65 personas que trabajan en áreas de contabilidad, finanzas y tesorería en Mypes. Los resultados obtenidos evidencian que existe una correlación positiva moderada entre las variables cuentas por cobrar y liquidez. Se concluye que la cartera morosa, las políticas de crédito y la estimación de cobranza dudosa se relacionan positiva y directamente con la liquidez y que realizando una mejora en las dimensiones por consiguiente se obtendrá mayor liquidez

Palabras claves: Cuentas por cobrar, liquidez, morosidad, ratios de liquidez.

Abstract

At present, the majority of commercial operations are carried out on credit, with a high risk of bad debts; As a result of the ravages of the COVID-19 pandemic, the volume of sales increased considerably in the pharmaceutical commercial sector, which represent accounts receivable, which without adequate credit and collection policies and procedures are affected their liquidity. The objective of the research was to determine the relationship of accounts receivable with liquidity in the MSEs of the pharmaceutical commercial sector of Metropolitan Lima 2020. A compilation of information from the theoretical framework has been carried out, taking into account the contribution provided by the specialists by each one of our variables, supported by the use of bibliographic citations that validate the information. The quantitative approach of the applied type with a correlational level was used, the technique was the survey and the instrument applied was the questionnaire with a sample of 65 people who work in the areas of accounting, finance and treasury in MSEs. The results obtained show that there is a moderate positive correlation between the variables accounts receivable and liquidity. It is concluded that the delinquent portfolio, the credit policies and the doubtful collection estimate are positively and directly related to liquidity and that by making an improvement in the dimensions, therefore, greater liquidity will be obtained.

Keywords: Accounts receivable, liquidity, delinquency, liquidity ratios.

Lista de contenidos

Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Lista de contenidos	vii
Lista de tablas	xii
Lista de figuras	xiv
Introducción.....	1
Capítulo I: Planteamiento del Estudio	3
1.1. Delimitación de la Investigación.....	3
1.1.1 Territorial.....	3
1.1.2 Temporal.	3
1.1.3 Conceptual.....	3
1.2. Planteamiento del problema	3
1.3 Formulación del Problema.....	5
1.3.1 Problema General.....	5
1.3.2 Problemas Específicos.....	5
1.4 Objetivos de Investigación	6

1.4.1	Objetivo General.....	6
1.4.2	Objetivos Específicos.....	6
1.5	Justificación de la investigación.....	6
1.5.1	Justificación teórica.....	6
1.5.2	Justificación Práctica.....	6
Capítulo II: Marco teórico.....		8
2.1.	Antecedentes de investigación.....	8
2.1.1.	Artículos científicos.....	8
2.1.2.	Tesis nacionales e internacionales.....	13
2.2.	Bases Teóricas.....	20
2.2.1.	Cuentas por cobrar.....	20
2.2.2.	Clasificación de las cuentas por cobrar.....	21
2.2.3.	Cartera morosa.....	22
2.2.4.	Políticas de crédito.....	24
2.2.5.	Parámetros para establecer políticas de crédito.....	26
2.2.6.	Procedimientos de cobranza.....	28
2.2.7.	Estimación de cobranza dudosa.....	30
2.2.8.	Requisitos para la deducibilidad del gasto.....	31
2.2.9.	Castigo de la provisión de cuentas de cobranza dudosa.....	32

2.2.10.	Recuperación de una obligación que fue provisionada como cobranza dudosa.....	33
2.2.11.	Deterioro de las cuentas por cobrar.....	33
2.2.12.	Liquidez.....	34
2.2.13.	Ratio Financiero.....	35
2.2.14.	Ratio de liquidez.	36
2.2.15.	Índices de actividad.....	38
2.2.16.	Ciclo de conversión de efectivo (CCE).....	38
2.2.17.	Ciclo operativo.....	42
2.2.18.	Rotación de activos.	43
2.2.19.	Flujo de caja.....	44
2.2.20.	Endeudamiento.	46
2.2.21.	Nivel de endeudamiento.....	47
2.2.22.	Ratios de endeudamiento.....	49
2.3	Definición de términos básicos.....	51
Capítulo III: Hipótesis y variables		53
3.1	Hipótesis	53
3.1.1	Hipótesis General.....	53
3.1.2	Hipótesis específicas.	53
3.2	Identificación de las Variables.....	53

3.3	Operacionalización de las variables	54
Capítulo IV: Metodología		56
4.1	Enfoque de la investigación.....	56
4.2	Tipo de Investigación	56
4.3	Nivel de investigación	56
4.4	Métodos de Investigación	57
4.5	Diseño de investigación.....	57
4.6	Población y muestra	58
4.6.1.	Población.	58
4.6.2.	Muestra. 59	
4.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
4.7.1	Técnicas.....	60
4.7.2	Instrumentos.	60
Capítulo V: Resultados		63
5.1	Descripción del trabajo de campo	63
5.2	Presentación de resultados	63
5.3	Contrastación de resultados	75
5.3.1.	Prueba de normalidad.....	75
5.3.2.	Contrastación de las Hipótesis de la Investigación.....	76

5.4	Discusión de resultados	84
	Conclusiones.....	86
	Recomendaciones	87
	Referencias	88

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Operacionalización de las variables, variable X</i>	54
Tabla 2. <i>Operacionalización de las variables, variable Y</i>	55
Tabla 3. Resumen del procesamiento de los casos.	61
Tabla 4. Estadístico de fiabilidad.....	62
Tabla 5. <i>Relación de expertos</i>	62
Tabla 6. <i>Promedio de la variable cuentas por cobrar de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	63
Tabla 7. <i>Promedio de la dimensión cartera morosa de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	65
Tabla 8. <i>Promedio de la dimensión políticas de crédito de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	66
Tabla 9. <i>Promedio de la dimensión estimación de cobranza dudosa de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	67
Tabla 10. <i>Promedio de la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	69
Tabla 11. <i>Promedio de la dimensión ratio de liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	70
Tabla 12. <i>Promedio de la dimensión índices de actividad de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	72

Tabla 13. <i>Promedio de la dimensión endeudamiento de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	73
Tabla 14. <i>Prueba de Normalidad.</i>	75
Tabla 15. <i>Escala de correlación.</i>	76
Tabla 16. <i>Correlación de variables cuentas por cobrar y liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	77
Tabla 17. <i>Correlación de la dimensión cartera morosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	79
Tabla 18. <i>Correlación de la dimensión políticas de crédito y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	81
Tabla 19. <i>Correlación de la dimensión estimación de cobranza dudosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	83
Tabla B1. Matriz de operacionalización. Variable x: Cuentas por cobrar.	84
Tabla B2. Matriz de operacionalización. Variable Y: Liquidez.....	85

Lista de figuras

Figura 1. <i>Representación gráfica del ciclo operativo.</i>	42
Figura 2. <i>Diseño de investigación.</i>	58
Figura 3. <i>Promedio de la variable cuentas por cobrar en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	64
Figura 4. <i>Promedio de la dimensión cartera morosa en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	65
Figura 5. <i>Promedio de la dimensión políticas de crédito en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	66
Figura 6. <i>Promedio de la dimensión estimación de cobranza dudosa en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	68
Figura 7. <i>Promedio de la variable liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	69
Figura 8. <i>Promedio de la dimensión ratio de liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	71
Figura 9. <i>Promedio de la dimensión índices de actividad en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	72
Figura 10. <i>Promedio de la dimensión endeudamiento en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	74
Figura 11. <i>Correlación de variables cuentas por cobrar y liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.</i>	78

- Figura 12.** *Correlación de la dimensión cartera morosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.*80
- Figura 13.** *Correlación de la dimensión políticas de crédito y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.*82
- Figura 14.** *Correlación de la dimensión estimación de cobranza dudosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.*84

Introducción

La tesis es necesaria, puesto que el crédito en las relaciones comerciales realizadas por las empresas es una de las modalidades más usadas al momento de vender productos o servicios. Por ello, se ha decidido investigar las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez, debido al incremento de las ventas en este sector por los estragos de la pandemia del COVID-19. La tesis es de enfoque cuantitativo, debido a que nuestros resultados serán generalizados para que puedan ser utilizados por otras entidades y futuras investigaciones.

Se identifico investigaciones relacionadas, las cuales consideran las variables de estudio, de nivel internacional y nacional, estas investigaciones nos sirvieron para establecer la delimitación del estudio. Los objetivos comprenden; determinar la relación de las cuentas por cobrar con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico en Lima Metropolitana, medir la relación de la cartera morosa y la liquidez, demostrar si las políticas de crédito se relacionan con la liquidez y explicar la relación de la cobranza dudosa y la liquidez.

Para el levantamiento de datos de la tesis se elaboró un cuestionario estructurado y se aplicó a 65 personas relacionadas o encargadas a áreas de contabilidad, finanzas y tesorería.

La presente investigación está estructurada de la siguiente manera: en el capítulo I se realizó el planteamiento del problema general y específicos. Incluye los objetivos y justificación del trabajo de investigación. En el capítulo II se realizó el marco teórico, donde están los antecedentes de la investigación; como los artículos científicos, las tesis nacionales e internacionales, las bases teóricas y la definición de los términos básicos. En el capítulo III se desarrolla la hipótesis general, hipótesis específicas, identificación de las variables y la matriz de operacionalización de las variables.

En el capítulo IV se desarrolló la metodología de la investigación, se determinó la población y la muestra, se mencionan los instrumentos que se utilizaron, el procedimiento de la investigación, las técnicas de procesamiento y análisis de datos. En el capítulo V se reporta los resultados de la investigación. Se desarrolla la contratación de la hipótesis y la discusión de los resultados. Finalmente están las conclusiones, recomendaciones, referencias y apéndices.

Capítulo I: Planteamiento del Estudio

1.1. Delimitación de la Investigación

1.1.1 Territorial.

La tesis se llevó a cabo en los distritos de Lima Metropolitana, provincia de Lima, departamento de Lima.

1.1.2 Temporal.

Para el desarrollo de la tesis se tomó información del periodo 2020.

1.1.3 Conceptual.

La tesis muestra el estudio de las variables cuentas por cobrar y la liquidez, donde:

Cuentas por cobrar, son el resultado de la actividad diaria de la empresa, representan un conjunto de derechos a favor frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Asimismo, se estudiaron las siguientes dimensiones sobre las cuentas por cobrar: cartera morosa, políticas de crédito y estimación de cobranza dudosa.

Liquidez, es la capacidad que tiene la empresa para obtener dinero en efectivo y de esa forma responder a sus obligaciones de pago en el corto plazo. Se estudiaron las siguientes dimensiones sobre la liquidez: ratios de liquidez, flujo de efectivo y nivel de endeudamiento.

1.2. Planteamiento del problema

En la actualidad uno de los problemas más frecuentes que enfrentan las empresas a nivel internacional es una deficiente administración de las cuentas por cobrar ya que según cifras de

Credit Today (2018) los departamentos de crédito carecían de personal adecuado para gestionar su carga de trabajo, según Credit Research Foundation los retrasos en los pagos se deben a problemas administrativos o errores en los acuerdos, por ejemplo la emisión de facturas por cobrar incorrectas o la recepción tardía de las mismas; Treilhes (2018) menciona que las empresas centran todos sus esfuerzos en lograr la venta y no se dan cuenta que el proceso no está cumplido hasta que se procede al cobro, lo que da como resultado un flujo de efectivo descendente, no se pueden cumplir con las obligaciones a tiempo y en el peor de los casos la falta de liquidez, la acumulación de pérdidas ponen en peligro la continuidad de la empresa.

En el Perú en los últimos años las ventas al crédito se han convertido en una de las modalidades más usadas por las empresas, con el objetivo de fortalecer las relaciones comerciales, fidelizar clientes y garantizar ventas futuras; sin embargo, al realizarlas asumen riesgos debido a que no evalúan a los clientes que conceden el crédito, no cuentan con políticas de créditos y cobranzas establecidas que les permitan recuperar la inversión (Jara, 2018).

Las empresas del sector comercial farmacéutico ubicadas en Lima Metropolitana, en el año 2020 tuvieron un alto crecimiento en el nivel de ventas debido a los estragos de la pandemia del COVID-19, sin embargo, estos volúmenes de ventas representan cuentas por cobrar, las mismas que fueron incrementándose por los siguientes problemas: no han identificado su cartera morosa, ni el nivel de riesgo que esto conlleva, no cuentan con políticas de crédito para su cartera de clientes, no han establecido procedimientos de cobranza, cuentan con deudas en cobranza dudosa de las cuales no se sabe con certeza si será posible su recuperación generando pérdidas al no poder recuperar la inversión realizada, viendo así afectada su liquidez según los indicadores financieros, el descendente flujo de efectivo y el mermado nivel de endeudamiento.

La crisis generada por el COVID 19, ha sido una situación muy complicada la cual genero distintos retos para las empresas en torno a la necesidad de obtener liquidez y presentar un mayor interés al flujo de caja, en este sector otro de los problemas que tuvo que afrontar fue la disminución del Capital de Trabajo que representan los fondos de la empresa para poder financiar eficazmente sus operaciones, bajo estas circunstancias las empresas en este sector vieron deteriorados la disminución critica de sus ingresos, tuvieron que realizar cambios con proveedores y clientes, Conexión ESAN (2020).

Esta investigación busca establecer la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas de este sector, porque es fundamental que las empresas no sólo incrementen sus ventas sino generen liquidez de manera efectiva a través de políticas de crédito y de cobranza correctamente establecidas y así poder minimizar los futuros riesgos potenciales.

1.3 Formulación del Problema

1.3.1 Problema General.

¿Cuál es la relación entre las Cuentas por cobrar y la liquidez de las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020?

1.3.2 Problemas Específicos.

PE01. ¿En qué medida la cartera morosa se relaciona con la liquidez de las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020?

PE02. ¿Cómo las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020?

PE03. ¿Qué relación tiene la cobranza dudosa y la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020?

1.4 Objetivos de Investigación

1.4.1 Objetivo General.

Determinar cómo las Cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.

1.4.2 Objetivos Específicos.

O_{E01}. Analizar la relación de la cartera morosa y la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.

O_{E02}. Demostrar si las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.

O_{E03}. Explicar la relación de la cobranza dudosa y la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.

1.5 Justificación de la investigación

1.5.1 Justificación teórica.

Desde el punto de vista teórico el planteamiento de esta investigación dará a conocer cómo se puede optimizar la administración de las cuentas por cobrar en el sector farmacéutico relacionándola a la liquidez de las empresas, para ello es necesario conocer conceptos, definiciones, antecedentes relacionados a estas variables; se contrastará información nacional.

1.5.2 Justificación Práctica.

Desde el punto de vista práctico, la presente investigación pretende demostrar que las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez de las empresas, y porque ayudará a

las organizaciones a tener una adecuada administración que les permitirá aplicar a tiempo las herramientas y medidas necesarias para que el desempeño de las empresas sea óptimo.

Capítulo II: Marco teórico

2.1. Antecedentes de investigación

2.1.1. Artículos científicos.

Mantilla y Huanca (2020), en su artículo científico titulado: “Cuentas por Cobrar y Liquidez en una empresa de servicios”, el objetivo de los autores fue la de analizar la relación existente entre las cuentas por cobrar comerciales y la liquidez en la empresa GF Alimentos del Perú S.A.C., el método de investigación utilizado fue de enfoque cuantitativo donde los autores recogieron y analizaron la información de los Estados Financieros de la empresa correspondiente a 3 años de actividades económicas, la conclusión a la que llegan los autores es que entre los años 2017-2019, existió una relación entre las cuentas por cobrar y la capacidad de la empresa para el cumplimiento de sus obligaciones con terceros, sin que llegue a afectar sus objetivos económicos y financieros establecidos, asimismo cuando es menor el número de días que se emplean para realizar la cobranza de los créditos otorgados aumenta la rotación de los mismos lo que le permite mejorar la liquidez de la empresa, dando como resultado una mejor capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones, deudas o pasivos a corto plazo.

Gonzales y Sanabria (2016), en su artículo científico: “Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015”, el objetivo de esta investigación fue la de determinar los efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez, donde los autores pretendieron determinar los efectos de los procedimientos de crédito y de cobranza establecidos, los ratios de actividad, la morosidad en los ratios de liquidez; así como la liquidez corriente, la razón ácida, la razón de efectivo, capital de trabajo neto sobre el total de activos, los

autores utilizaron información financiero contable proporcionada por la Universidad desde el año 2010 hasta el año 2015, esta investigación fue desarrollada bajo un diseño no experimental, retrospectivo donde tomaron como referencia a los estudiantes con deudas pendientes de pago tanto al inicio, durante y al final del ciclo académico, llegando a la conclusión de que una administración eficiente de las cuentas por cobrar en una empresa dependen de la planificación e implementación de procedimientos y políticas de crédito acorde al giro de la empresa, las cuales deben ser cumplidas íntegramente, evaluadas y controladas periódicamente.

Morales (2020) en su artículo científico: “Estrategias financieras para mejorar las cuentas por Cobrar en la empresa Aquasport S.A.C., Lima 2017-2018”, el autor en esta investigación tiene como objetivo proponer estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar de acuerdo a la metodología de proyección del Estado de Situación Financiera, Estado de Ganancias y Pérdidas, y Presupuestos; el autor realizó esta investigación bajo un enfoque mixto con sintagma holístico, realizó entrevistas y encuestas a los colaboradores de la compañía, seleccionando solo 3 personas relacionadas al tema de investigación, los resultados señalaron que la gestión de las cuentas por cobrar son deficientes, se necesitaba reestructurar las políticas y procedimientos de cobranzas que había implementado la empresa, realizar flujos de caja para controlar el efectivo e implantar políticas financieras para gestionar la cobranza de manera competente y así mejorar la gestión de los procesos.

García (2018) en su artículo científico titulado: “Concentración de la propiedad y su efecto sobre la liquidez de las acciones del mercado bursátil colombiano, periodo 2010-2016” tuvo por objetivo establecer cuál fue el efecto de la concentración de la propiedad

sobre la liquidez de las acciones del mercado bursátil colombiano. El método de investigación aplicado fue de enfoque cuantitativo donde el investigador recogió información de los estados financieros de cada empresa del periodo 2010-2016, tomando empresas privadas y mixtas (capital privado y nacional), para luego analizarlas y contrastar su hipótesis. Esta recolección de datos le dio al autor como resultados por parte del comportamiento de la liquidez una tendencia al alza a partir del último trimestre de 2012, la mencionada tendencia tuvo un alza significativa hasta los últimos trimestres del 2015 y el primer trimestre del 2016; a partir de este punto la tendencia fue descendiendo en poco a poco, lo cual coincidió con diversos factores económicos en el país de Colombia como la subida en la tasa de cambio, la desvalorización del crudo y cambios macroeconómicos. También tuvo un cambio en el comportamiento de la propiedad accionaria en la cual el autor tomó como muestra la participación de los primeros 5 accionistas de cada empresa objeto de estudio dando como resultado, que la media de participación de la propiedad tuvo una tendencia al alza por parte de los primeros accionistas de cada empresa hasta mediados del 2014 para luego estabilizarse a lo largo del tiempo, mientras que los siguientes 4 accionistas también tuvieron un alza, pero no tan significativa. En tanto a la concentración de la propiedad el autor observó un crecimiento constante a lo largo del periodo de estudio coincidente con emisión de acciones y un crecimiento mayor en las empresas de economía privada. Al final el autor concluyó la evidencia de una tendencia al alza en la iliquidez del mercado bursátil colombiano; dando valores mínimos en períodos de bonanza económica y valores máximos cuando hay inestabilidad económica. Para la concentración de la propiedad este

observó que la tendencia al alza se da en los primeros 5 accionistas de las empresas generando una poca diversificación en la cartera de accionistas.

Durán, Bonilla y Torres (2020) en su artículo científico: “Crédito tributario de IVA en el sector manufacturero y su impacto en la liquidez empresarial” buscaron constituir una guía de diseño para permitir la mejor determinación del crédito tributario en las empresas del sector manufacturero que les permita tener liquidez a corto plazo. Esta investigación fue descriptiva con diseño no experimental transversal, y los autores aplicaron un cuestionario mediante la realización de encuestas en 15 (quince) empresas manufactureras de la ciudad de Cuenca, su aplicación tuvo como resultados, unanimidad en las respuestas de los encuestados refiriéndose a que un correcto reconocimiento del crédito tributario en IVA tendrá efectos positivos en su liquidez. Además, los autores obtuvieron como resultado que un 43% de los profesionales encargados de la contabilidad no comprende con claridad el artículo 66 de la LRTI, contra un 57% de profesionales que señalaron si comprenderla. Esto evidenció el inminente riesgo en materia tributaria de las empresas, al dejar sus procesos contables con el grupo de profesionales que no comprende bien la norma. Por otro lado, los autores tuvieron a un 64% de encuestados que no han pedido una devolución de IVA mediante el trámite correspondiente, temían que sus montos declarados sean incorrectos y por ende sean rechazados por la administración pública, hasta en el peor de los casos tener que pagar más tributos de los declarados. Los autores concluyeron el estudio realizando un análisis a los estados financieros de las empresas encuestadas, y determinaron que al aplicar los ratios de prueba ácida e índice de liquidez no se obtiene diferencia significativa en la liquidez con respecto a los porcentajes obtenidos con la omisión de créditos tributarios. Esto les dio por concluir que, al aplicar

los índices de liquidez, no hay evidencia de una influencia significativa en la liquidez por parte del crédito tributario en las empresas, sin embargo, estos créditos contribuyen a evitar desembolsos en periodos determinados. A su vez los autores, con los resultados que obtuvieron por parte de los cuestionarios aplicados, evidenciaron que los contadores que no comprenden bien el artículo 66 de la LRTI, no pueden aplicar estrategias para una correcta determinación del crédito tributario, resultando en la necesidad de la participación de analistas tributarios.

Naula et.al (2019), en su artículo científico: “Liquidez de los mercados accionarios latinoamericanos y su impacto en el crecimiento económico per-cápita”, tienen por objetivo tomando como muestra 11 países de Latinoamérica, evidenciar empíricamente la influencia que tiene la liquidez del mercado accionario en el crecimiento económico. En esta investigación los autores usaron un enfoque mixto de investigación, aplicando la estadística descriptiva. Esto les dio como resultado que la influencia del gasto público excesivo de un país es negativa para el crecimiento de la economía. Hicieron mención a que la consolidación de un mercado accionario tiene que ver directamente con el crecimiento de la economía del año subsiguiente; al mismo tiempo la cantidad de acciones en movimiento de igual forma explica el crecimiento económico. Por otro lado, también señalaron que el rezago de los mercados accionarios contribuye al aumento de la economía, siempre y cuando asumamos que un incremento en la capitalización refiere a un reajuste en el precio de las acciones o un incremento del capital, que se dan ante expectativas positivas de la empresa, pero esto no quiere decir que esto necesariamente sea un punto significativo para el crecimiento económico ya que se tiene que ver la realidad del mercado y la situación actual del país para la correcta determinación.. Para concluir la

investigación demostraron de forma empírica que, a nivel de Latinoamérica, esta teoría se puede comprobar de manera parcial, ya que esta no necesariamente se ciñe a la práctica. Adicionalmente, resalta que los cambios en los mercados accionarios no explican fehacientemente de forma representativa que la economía crezca, ni su retracción, pero se observa un ligero cambio en los índices cuando este fenómeno se da a cabo.

2.1.2. Tesis nacionales e internacionales.

2.1.2.1. Tesis Internacionales.

Tomalá (2018) en su tesis titulada: “Cuentas por cobrar y la liquidez de la Compañía de Transportes Transcisa S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, Año 2017.” - Ecuador. En la tesis que sustento tiene como objetivo general analizar las cuentas por cobrar, mediante la aplicación de indicadores financieros y realizar la evaluación de la liquidez de la compañía, esta investigación es de estudio cualitativo, para lo cual utilizó el método de la entrevista y la guía de observación, el autor tomó como muestra el total de la compañía lo que le permitió identificar las causas que afectan a las cuentas por cobrar, evaluar la liquidez, realizó análisis e interpreto la situación de los procesos financieros y contables de la misma, el autor obtuvo como resultado que la compañía en mención no cuenta con procedimientos establecidos para la recuperación de la cartera vencida, determinó también que no existe un área de gestión de cobranzas, no contaban con políticas de cobro, no utilizaban indicadores financieros para analizar las cuentas por cobrar y la liquidez por lo que influía en su estabilidad, el autor recomendó que se debe designar y establecer un presupuesto para crear un área de cobranza con el objetivo de realizar una eficaz gestión y recupero de la cartera de Cuentas por Cobrar, asimismo

recomendó aplicar indicadores financieros como los ratios para mejorar la toma de decisiones en la empresa y evitar dificultades con la liquidez.

Macías (2017) en su tesis titulada “Control de la Administración de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa GLOBALIMP S.A., de la Ciudad de Guayaquil” - Ecuador. La tesis que sustentó tiene como objetivo principal el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa, la metodología que utilizó el autor durante esta investigación fueron las técnicas de análisis y métodos, tomó como muestra a diez empleados de la compañía, donde pudo identificar que la empresa carece de una política para mantener efectivo en cuenta corriente para el cumplimiento de sus obligaciones, cuenta con una lenta recuperación de la cartera de clientes, lo cual conlleva a que la empresa tenga que solicitar a las entidades financieras durante varios meses sobregiros y préstamos para poder cumplir las obligaciones con los proveedores, carecía de un proceso básico como la actualización de datos de los clientes, el autor recomendó que se debe contar con un manual de procedimientos que involucre a las áreas de crédito, cobranza, ventas y contabilidad para que puedan trabajar de manera eficiente y ordenada.

Gaona (2016) en su tesis titulada “Análisis de la Gestión de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez y Rentabilidad de Solca Núcleo de Loja periodo comprendido entre 2008-2014” - Ecuador. En la tesis que sustentó, tuvo como objetivo general identificar los factores que afectan los procedimientos de la gestión de las cuentas por cobrar, para lo cual el autor reunió información a través de las técnicas de observación y entrevista, misma que se realizó a la Directora

Financiera y Contadora de la empresa, los resultados le permitieron identificar que la empresa no contaba con políticas de cobro definidas, no hubo un control de seguimiento del crédito otorgado a sus clientes, lo cual se hace notorio en los saldos que arrastra de años anteriores, el autor recomendó que el departamento financiero debe tomar las medidas necesarias para que se pueda realizar un estudio de la cartera de crédito, se deben establecer condiciones más estrictas, claras y se debe realizar el análisis a los Estados Financieros a través de la aplicación de razones financieras.

Lozada (2018) en su tesis titulada: “Análisis de las Cuentas por Cobrar en las pequeñas empresas de calzado “Hércules Infantil” – Ecuador. La tesis que sustento tuvo como objetivo analizar los procedimientos de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado de la ciudad de Ambato, para lo cual el autor aplicó un paradigma Crítico – Propositivo que complementa lo cuantitativo con lo cualitativo, para obtener la información que requería aplicó entrevistas y encuestas a diferentes empresas del rubro así como a gerentes, contadores y encargados de ventas, los resultados le permitieron concluir que según el análisis efectuado a las cuentas por cobrar y a los estados financieros de la empresa entre los años 2014 – 2015 y 2016 los niveles de cartera vencida eran muy altos lo que provocaba notablemente la disminución de la liquidez, se deben aplicar herramientas de estudio e indicadores financieros con el fin de conocer la situación financiera de la empresa y poder tomar decisiones a tiempo, concluye también que la empresa en estudio cuenta con políticas de crédito establecidas y definidas de manera verbal, lo cual genera problemas al momento de otorgar crédito provocando falencias en la

cobranza, pérdida de clientes y escasez de liquidez; el autor recomendó que se debe presentar los estados financieros al finalizar el periodo contable porque refleja la situación actual de la empresa en un momento determinado, se debe redirigir las políticas y normas de cobro de las cuentas por cobrar tomando como base las políticas utilizadas por la competencia.

2.1.2.2. Tesis Nacionales.

Bazán (2018) en su tesis titulada: “Ratios de liquidez y solvencia como instrumento para la toma de decisiones de financiamiento en la empresa transportes Yosely SRL 2016-2017”. La tesis tuvo como objetivo principal realizar una descripción de la utilidad de los ratios de liquidez y solvencia para la toma de decisiones en la financiación de la empresa. En esta ocasión el autor realizó una investigación aplicada porque los resultados se podrán utilizar en futuros problemas empresariales además utilizó el método analítico e hizo una aplicación de este a los estados financieros. Como resultado el autor pudo apreciar que, al aplicar estos ratios a los estados financieros, se puede tener una mejor visión del estado de la empresa y detectar las variaciones de cada año con mayor facilidad. También indicó que esto facilita la toma de decisiones, además pudo visualizar que la empresa obtuvo en la mayoría de los casos una mejora significativa o moderada en los ratios aplicados con respecto a la liquidez en la correspondiente comparación con el año anterior. A su vez observó la contraparte con los ratios de endeudamiento y utilidades, donde vio que la empresa flaquea al bajar su rentabilidad en comparación al año anterior. Concluyendo lo dicho anteriormente. Finalizó mencionando que estos ratios son muy importante y necesarios no solo para el tema de financiamiento

a la que una empresa quiera aspirar, sino para ver el estado actual de las empresas y para poder detectar puntos críticos a mejorar.

Zuñiga (2018) en su tesis: “Aplicación de fondos propios como fuente de financiamiento para obtener liquidez y rentabilidad empresarial en la constructora Rodema S.A.C”. La tesis tuvo como objetivo establecer políticas de gestión empresarial, contar con un óptimo planeamiento financiero, de igual forma con un control constante de los costos de la obra, ingresos y costos financieros, mediante los estados financieros periódicos y aplicando indicadores financieros. El enfoque en esta investigación fue el cuantitativo con un tipo de investigación aplicada-descriptiva y no experimental, además se realizó una entrevista constituida por diez preguntas al Gerente general y al Contador general. Así mismo de acuerdo con el procesamiento de los datos recopilados con la aplicación del instrumento de recolección de datos, el autor puede observar que las variables propuestas si tienen una correlación según la prueba de chi-cuadrado, aceptando su hipótesis alternativa y rechazando su hipótesis nula. Esta investigación le dio al autor como conclusión que la empresa constructora “RODEMA S.A.C.” tiene la necesidad imprescindible de contar con fondos propios suficientes si es que quiere participar en concursos de licitación de obras. Además, concluyó que el riesgo financiero al utilizar fondos propios es mínimo, mejorando la liquidez de la empresa y reduciendo el endeudamiento externo, todo esto se ve reflejado en los ratios de la empresa que varían de forma significativa de un año a otro.

Salazar (2017) en su tesis: “Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017”. La tesis tuvo como meta

buscar la mejora de la gestión en el departamento financiero para aumentar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú debido a que la matriz de esta organización buscaba reducir presupuestos por problemas con la liquidez. En esta investigación el autor utilizó un enfoque mixto que abarca lo cualitativo y lo cuantitativo además se basó en el objetivo de investigación tipo proyectiva, ya que se buscaba plantear una solución de mejora para la liquidez. Los resultados que el autor esperaba obtener de la implementación de este plan de mejora para la optimización de la gestión financiera en la ONG fueron: procesar el plan de mejora que aplicará para analizar la situación de las finanzas a través de las razones financieras; además de implantar una estructura organizacional que permita ejecutar gestiones financieras de forma eficiente con el objetivo principal de presentar proyectos y conseguir financiación para su ejecución; y por último, implementar procedimientos financieros y contables que permitan un control óptimo de los presupuestos de cada proyecto por parte de la ONG. Sintetizando todo, el autor esperaba un aumento de eficacia en el departamento de gestión de finanzas del 50%. Al final sus conclusiones fueron que, al aplicar este modelo estructural se podrían subsanar problemas que arrastran con el modelo anterior, adicionalmente se obtendría un mejor control de los movimientos de ejecución permitiendo reducir fallas y añadir nuevas mejoras que logren la financiación de los proyectos de investigación e intervención. También concluye que a pesar de que la ONG Socios en Salud haya tenido diversos procedimientos para la ejecución del gasto del presupuesto de una manera estructurada, como procesos de contabilidad, logística, administrativos y legales; estos no se ejecutaron de la forma adecuada llevando a la

ONG a perder liquidez y recibiendo un recorte de presupuesto por parte de la matriz que generó recorte de personal y dificultades de pago de obligaciones a corto plazo. El autor concluye sugiriendo la toma de este plan y su posterior aplicación para subsanar los problemas encontrados en su investigación.

Vásquez y Vejarano (2020) en su tesis: “Programa Reactiva Perú y su impacto en la liquidez de la empresa MC Negocios y Servicios S.A.C. I semestre – 2020, Chimbote”, tuvo esencialmente como objetivo establecer qué impacto tuvo el Programa Reactiva Perú en la liquidez de la empresa MC Negocios S.A.C además analizó las ventajas y posibles desventajas que se obtuvieron al recibir el préstamo durante ese periodo. Para esta investigación los autores optaron por un enfoque cualitativo, tipo de investigación aplicada y además se utilizó un diseño no experimental ya que no se modificaron las variables de estudio. Los autores mediante la elaboración de una ficha técnica procedieron a demostrar la forma en que el Programa Reactiva Perú impactó en la empresa MC Negocios S.A.C. Los autores señalan que, de acuerdo con la entrevista realizada a la contadora general de la empresa, el Programa impactó de forma positiva a la liquidez de la empresa al haber cumplido con las obligaciones a corto plazo como son las de pagar a los trabajadores y se pudo reiniciar las actividades comerciales sin complicaciones. Además, la tasa de interés fue muy beneficiosa para la empresa ya que esta fue solo del 2.70%. También los autores observaron que los ratios de liquidez de la empresa mejoraron de forma significativa comparando los periodos 2019 y 2020 situando un antes y un después del préstamo del Programa Reactiva Perú. Al final los autores dan por conclusión que el crédito recibido por la empresa ayudó mucho al reinicio

de las actividades de la empresa y también con los pagos de sus obligaciones a corto plazo, además de la notable mejora en los ratios de liquidez de la empresa que les permitirá operando si se sigue realizando una buena gestión. Y por último comentan que estos préstamos a tasas muy bajas han ayudado a muchas empresas a evitar la quiebra y que es una buena iniciativa del estado peruano.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Cuentas por cobrar.

Según la NIIF 9, y teniendo como referencia la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación y la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición las cuentas por cobrar son un tipo de activo financiero, porque representan derechos contractuales para recibir efectivo en el futuro.

Según Ortega, Pacherras y Díaz (2010), las cuentas por cobrar son los créditos que una empresa tiene con una organización o individuo a quien vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o obtención de un servicio debido al giro del negocio.

Para Mantilla, Ruiz y Zavaleta (2017), las cuentas por cobrar representan inversiones muy importantes y deben ser administradas adecuadamente para maximizar el retorno de la inversión.

De acuerdo con Herz (2018), las cuentas por cobrar son derechos exigibles que una empresa tiene con un tercero, como resultado de las ventas que realiza la empresa. Las cuentas por cobrar se presentan en el Estado de Situación Financiera en el activo corriente o en el no corriente, dependiendo de la fecha en la que se cobrarán.

Para Morales y Morales (2014) las cuentas por cobrar son los resultados producidos por las ventas o servicios que se proporcionan a los clientes, donde existe un contrato de compra – venta o constancia de recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado al comprador.

Para García (2011) las cuentas por cobrar comerciales representan los derechos de cobro a terceros generados por las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa debido a su giro de negocio.

2.2.2. Clasificación de las cuentas por cobrar.

Para Valderrama (2021) es importante clasificar las cuentas por cobrar como activos corrientes y presentarlos en el Estado de Situación Financiera; para poder realizar el seguimiento de las operaciones de una empresa, estas pueden clasificarse en:

2.2.2.1. Clasificación por el origen.

- i. Comerciales.* Son las cuentas por cobrar generadas por el giro principal de la empresa, ya sea por la venta de productos o prestación de servicios.
- ii. Internas.* Son las cuentas por cobrar que tienen como responsables a trabajadores de la empresa, como por ejemplo los préstamos otorgados a los trabajadores.
- iii. Otras.* Son las cuentas por cobrar que pueden estar asociadas a empresas relacionadas, o cuentas por cobrar pendientes por servicios eventuales que no forman parte del giro principal de la empresa.

2.2.2.2. Clasificación de acuerdo con el plazo.

Para Morales y Morales (2014), en la determinación de los plazos se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Los plazos que otorguen otras empresas similares.
 - La inversión que se requiere en las Cuentas por Cobrar.
 - Los recursos de financiamiento disponibles y el costo de capital.
 - La determinación del porcentaje de crédito que podrán financiar los proveedores.
 - Los ciclos de duración de los productos.
- i. *Corto plazo.* Aquí se incluyen las cuentas por cobrar con parámetros a 30 días.
 - ii. *Largo plazo.* Se trata de las cuentas por cobrar negociadas bajo condiciones especiales con parámetros mayores a los 30 días.

2.2.3. Cartera morosa.

Según Ochoa (2021) nos dice que la cartera morosa o vencida de una empresa se conforma por los comprobantes y créditos que no se pagaron a la fecha de su vencimiento, son un papel fundamental en la planificación financiera porque representan un enorme riesgo para la salud de cualquier compañía.

Menciona también que: las dificultades que se generan para cobrar las facturas vencidas afectan el flujo de efectivo de las empresas, lo que los lleva a tomar créditos

bancarios a tasas muy altas, asimismo brinda cuatro recomendaciones para tener una cartera sana, las cuales son:

- Redefinir los segmentos de clientes.
- Crear productos para los clientes de hoy.
- Estandarizar los procesos de cobranza
- Aprovechar la tecnología en todos los procesos.

Para Lahura y Espino (2019) la definición de la cartera morosa es la suma de la cartera pesada (cartera vencida + cartera en cobranza judicial) y la cartera refinanciada y/o reestructurada.

2.2.3.1. Nivel de riesgo.

Ferrer y Ferrer (2019) mencionan que la NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a revelar; tiene como objetivo revelar información que permita a los usuarios evaluar la relevancia de los instrumentos financieros y la naturaleza y el alcance de los riesgos a los cuales la entidad se haya expuesto. Dichos riesgos incluyen por lo general:

- i. Riesgo de crédito.* Es el riesgo de que una de las partes de un instrumento financiero no cumpla con una obligación y ocasione a la otra una pérdida financiera.
- ii. Riesgo de liquidez.* Se define como el riesgo que tiene una empresa al encontrar dificultades en la obtención de fondos para cumplir compromisos asociados a los instrumentos financieros.

- iii. *Riesgo de mercado.* Es el riesgo de que flujos de efectivo relacionados con instrumentos financieros monetarios fluctúen en cuanto a su importe.

2.2.3.2. Capacidad y voluntad de pago.

Así mismo Ferrer y Ferrer (2019) también señalan que la facultad de pago del cliente se relaciona a su capacidad de endeudamiento para lo cual se debe responder la pregunta ¿Con qué pagará el crédito?, según el segmento de las microempresas se debe visualizar el mundo del negocio y de la familia al mismo tiempo porque parte de un marco moral y cultural que debe cumplir sus compromisos sin importar el esfuerzo que eso comprenda.

Si el cliente presenta dificultades con sus ingresos debido a que no son los acostumbrados debido a variables externas como crisis en el mercado, fenómenos climáticos, entre otros motivos, la voluntad de pago es importante para que el cliente no entre en morosidad.

La voluntad de pago es medida a través de motivadores de pago, que son aspectos que llevan al cliente a tener la intención de no fallar nunca en el pago.

2.2.4. Políticas de crédito.

Según Bañuelos (2014) nos dice que las Políticas de Crédito y Cobranza son una dirección de acción que se desarrollan para situaciones recurrentes con el objetivo de controlar el riesgo que asume la empresa al aplazar el crédito a sus clientes.

Para Brachfield (2009), las políticas de crédito sirven para proporcionar que los empleados tengan procedimientos para conseguir los mejores resultados en la gestión del

otorgamiento del crédito; menciona también las ventajas de tener una política de crédito definida:

- Se reconoce el credit managemet en la empresa y es la base para una cultura de créditos.
- Sirve de apoyo en las funciones de los empleados.
- Permite esclarecer las normas para otorgar el crédito comercial.
- Evita conflictos internos entre las áreas de finanzas y comercial.
- Es el manual de instrucciones y facilita la formación de los nuevos empleados.
- Crea un acuerdo en la forma de tratar las operaciones comerciales.
- Ayuda a evitar las actuaciones arbitrarias y las decisiones subjetivas.
- Elimina las condiciones especiales que se otorgan a algunos clientes privilegiados.

Piñeiro, De Llano y Álvarez (2007) afirman que: las políticas de crédito deben orientarse de la siguiente manera; se deben definir primero las condiciones de venta, seguido de las condiciones de pago que se van a ofrecer a cada cliente, y se deben establecer mecanismos de control que supervisen el proceso de conversión de las cuentas por cobrar en liquidez y así vigilar la evolución de la morosidad.

Según Calderón (2005) la política de crédito es la dirección que utiliza la empresa con el objetivo de otorgar facilidades de pago a sus clientes, lo que implica la determinación de las normas y las condiciones de crédito; da la regla si se debe conceder crédito a un cliente y el monto de este.

2.2.5. Parámetros para establecer políticas de crédito.

Para Pérez (2013) al evaluar el crédito se debe considerar:

2.2.5.1. *La solvencia moral del acreditado.*

Representa la probabilidad de que el cliente cumpla puntualmente sus obligaciones, la formalidad de los tratos comerciales tiene un significado muy importante en el otorgamiento del crédito y en los negocios.

2.2.5.2. *La capacidad financiera de pago.*

Representa la capacidad del cliente para pagar sus obligaciones, recomienda que se debe examinar la información financiera del cliente, evaluando la experiencia de sus relaciones comerciales, en caso los montos de crédito a otorgar fueran muy significativos se debe solicitar información al cliente sobre la proyección de flujos de efectivo futuros para medir su capacidad cubriendo el crédito solicitado.

2.2.5.3. *Garantías específicas.*

Son los bienes dados en garantía como seguridad de pago del crédito solicitado.

2.2.5.4. *Las condiciones generales de la economía en que opera.*

Son las áreas de la economía que influyen en la capacidad del cliente para cumplir con sus obligaciones como, por ejemplo; recesiones, restricciones del gasto público, apertura o cierre de fronteras, etc.

2.2.5.5. *La consistencia del cliente.*

Viene a ser la constancia, duración y permanencia del cliente con la actividad que desarrolla.

2.2.5.6. *La cobertura.*

Son los seguros que se exigen al cliente para compensar las posibles pérdidas de cuentas incobrables.

Según Treilhes (2018) nos dice que las empresas deben tener una política de crédito la cual esté a la altura de su capacidad productiva. Recomienda establecer los siguientes lineamientos:

- Establecer los procedimientos y responsabilidades al otorgar el crédito
- Determinar los límites del crédito.
- Fijar los plazos para la aprobación del crédito.
- Se debe llevar a cabo una revisión periódica de las condiciones de crédito.
- Se debe realizar la monitorización de la gestión de cobros.

A los clientes también se les debe solicitar los Estados Financieros, declaraciones de impuestos, cartas de las instituciones financieras con las que trabaja; se debe establecer también comunicación con otros proveedores que hayan trabajado con el cliente para que nos brinden información sobre su historial crediticio.

2.2.6. Procedimientos de cobranza.

De acuerdo con Perdomo (1997), son las decisiones principales para determinar y evaluar las políticas que sigue una empresa para cobrar a la fecha de vencimiento las cuentas a cargo de clientes.

Las políticas de cobranza tienen como objetivo la recuperación de la cartera sin afectar la permanencia del cliente. La empresa no debe ser demasiado agresiva en su gestión de cobros. Existen tres (3) tipos de políticas de cobranza, las cuales son:

- Políticas restrictivas
- Políticas liberales
- Políticas racionales

2.2.6.1. Tipos de políticas de cobranza.

- i. Políticas restrictivas.* Consiste en otorgar créditos a los Clientes para periodos cortos, se establecen normas de crédito estrictas y cuentan con una política de cobranza agresiva, la cual tiene como objetivo reducir las cuentas de cobro dudoso.
- ii. Políticas liberales.* Consiste en otorgar créditos a los clientes considerando la competencia del mercado, no se presiona en el proceso de cobro, son menos exigentes en condiciones y estableciendo periodos para el pago. Este tipo de política trae como consecuencia un aumento de las cuentas por cobrar.

iii. *Políticas racionales.* Estas políticas aplican una igualdad entre el crédito y las cobranzas; su principal objetivo consiste en aumentar el rendimiento sobre la inversión de la empresa concediendo créditos a plazos razonables según la particularidad de cada cliente y los gastos de cobranzas se aplican tomando en consideración los cobros a efectuarse obteniendo un margen de beneficio razonable.

2.2.6.2. *Modalidades de cobro.*

Para Gómez (2002), menciona el orden de los procedimientos básicos de cobro que siguen las empresas:

- i. *Cartas.* A partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa envía una carta en buenos términos recordando al cliente su obligación. Si la deuda no se cobra dentro de un periodo determinado, después del envío de la carta, se envía una segunda carta más perentoria.
- ii. *Llamadas telefónicas.* Consiste en llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable se pueden hacer arreglos para prorrogar el periodo de pago.
- iii. *Utilización de agencia de cobros.* Consiste en entregar las cuentas incobrables a una agencia de cobros o a un abogado para que las haga efectivas.
- iv. *Procedimiento legal.* Este es el paso más estricto en el proceso de cobro, este procedimiento que además de costoso puede implicar la pérdida del cliente, reduciendo así la posibilidad de futuros negocios.

2.2.7. Estimación de cobranza dudosa.

Para Bazalar (2020) las cuentas de cobranza dudosa son aquellas a las cuales habiéndose realizado las gestiones de cobranza y al haber transcurrido un tiempo, no se ha podido realizar su cobro debido a las dificultades financieras del cliente.

Según Moreno (2014) afirma que la estimación de cobranza dudosa es una parte de las cuentas por cobrar, que la empresa considera como de posible incobrabilidad.

Según Alva (2020), nos menciona que la deuda de cobranza dudosa es aquella por la cual no existe certeza o seguridad de su posible recuperación y esto sucede porque el cliente no cancela su obligación debido a diferentes factores o porque se encuentra en una situación de dificultad económica que le impide ejecutar cualquier tipo de pago de deudas u obligaciones en perjuicio del acreedor.

Según Hirache (2013) nos dice que las cuentas por cobrar que mantiene la empresa están expuestas al riesgo crediticio que viene a ser la posible pérdida que asume la empresa como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales, por lo que en cada fecha del estado de situación financiera la empresa debe evaluar si existe alguna evidencia de que no se puedan cobrar.

La Ley del Impuesto a la Renta no reconoce como deudas incobrables a los siguientes supuestos:

- Deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- Deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario.
- Deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga.

La provisión de cobranza dudosa se debe efectuar cuando se genera la situación en la cual el deudor no puede pagar o la deuda es potencialmente incobrable.

2.2.8. Requisitos para la deducibilidad del gasto.

Según Alva (2020), El reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta literal g) del artículo 21 nos menciona los requisitos para la deducibilidad del gasto por la provisión de deudas en cobranza dudosa:

2.2.8.1. Primer requisito.

Se debe identificar el derecho de cobro, por ejemplo, una factura que un cliente le debe a la empresa y no es cancelada, lo que significa que la provisión debe estar detallada de manera completa a efectos de que posteriormente, el fiscalizador no encuentre dificultad alguna y la empresa evite la contingencia de un reparo.

2.2.8.2. Segundo requisito.

Se debe demostrar la existencia de dificultades financieras del deudor.

Bajo los siguientes supuestos:

Se deben realizar análisis periódicos de los créditos concedidos, lo que implica revisar la cartera de clientes morosos dentro de la propia empresa.

Se debe demostrar la morosidad del deudor mediante la documentación (cartas notariales, correos electrónicos) que evidencie que la empresa ha gestionado el cobro una vez vencida la deuda.

Se debe efectuar el protesto de los documentos en caso de que sean títulos valores que no fueron cancelados en su momento.

Se dé el inicio de procedimientos judiciales de cobranza.

Que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación.

2.2.8.3. Tercer requisito.

La provisión al cierre de cada ejercicio debe figurar en el Libro de Inventario y Balances en forma discriminada.

2.2.8.4. Cuarto requisito.

La provisión en cuanto se refiere al monto se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso.

2.2.9. Castigo de la provisión de cuentas de cobranza dudosa.

Para Alva (2020), El castigo de las Cuentas de Cobranza Dudosa representa la confirmación de que no se podrá realizar la cobranza de lo adeudado por el cliente, el castigo significa la desaparición de la deuda del activo del contribuyente.

Para efectuar el castigo de las cuentas de cobranza dudosa se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- La deuda ha tenido que ser provisionada.
- Se hayan realizado las acciones judiciales necesarias hasta establecer la imposibilidad de la cobranza a excepción de que la deuda no exceda de las tres (3) UIT donde no es necesario llevar a cabo un proceso judicial por los mismos costas judiciales y gastos del proceso que en muchos casos superan el monto en mención.

- Los castigos de cuentas de cobranza dudosa a cargo de personas domiciliadas que hayan sido condonadas en vía de transacción deberán emitirse una nota de abono.
- La condonación de la deuda, que es el acuerdo entre las partes para evitar el litigio judicial e irse por el camino de la solución entre las partes, para la persona que lo condona significa una liberalidad y deberá adicionar dicho monto a su declaración jurada sobre la cual deberá tributar el 29.5% al ser una diferencia permanente, y la parte contraria deberá considerar como ingreso afecto a la renta de tercera categoría el monto que fue condonado.

2.2.10. Recuperación de una obligación que fue provisionada como cobranza dudosa.

Para Alva (2020). El ingreso percibido debe registrarse en el Estado de Ganancias y Pérdidas en el periodo de recepción del dinero como cancelación de la obligación que calificó como cobranza dudosa, se pueden presentar dos efectos tributarios distintos:

- Si el pago se recibió cuando la provisión fue deducible porque afecto a resultados, el dinero recibido será gravable con el impuesto a la renta.
- Si el pago se recibió cuando la provisión fue reparable porque no afecto a resultados, en este caso el dinero recibido será deducible.

2.2.11. Deterioro de las cuentas por cobrar.

Para Ferrer y Ferrer (2019). Según la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición se aplicara por todas las entidades y a toda clase de instrumentos financieros dentro del alcance de la NIIF 9 Instrumentos Financieros ,

dispone que un activo financiero como las cuentas por cobrar que son creados por la empresa a cambio de suministrar efectivo, se reconocerán inicialmente a su valor razonable que por lo general es igual al costo o al valor de la transacción realizada; con posterioridad a ello serán medidos al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva; cuando sufren deterioro de valor que cause pérdida y tengan un impacto negativo sobre los flujos futuros estimados, será reconocido en resultados donde la característica principal consiste en actualizar periódicamente el derecho por cobrar con los intereses devengados con efecto en resultados como ingresos financieros; con esto nos quiere decir que cuando exista evidencia absoluta del deterioro del activo se deberá proceder al reconocimiento en los resultados del periodo en que ocurran utilizando una cuenta de valuación para su presentación neta con el activo.

2.2.12. Liquidez.

De acuerdo con Sevilla (2015) es la capacidad de ganar dinero a corto plazo sin devaluar el activo. Cuanto más líquido es un activo, más rápido se vende y menos riesgoso es venderlo. El dinero es el activo más líquido porque se puede intercambiar fácilmente por otros activos en cualquier momento.

Por otro lado, Gitman y Chad (2012) nos dicen que es la facultad de cumplir con las obligaciones de corto plazo a tiempo mientras van llegando a su vencimiento, por parte de las empresas.

Así mismo, Rubio (s.f.) sostiene que la liquidez a corto plazo puede establecer el nivel en que una empresa puede hacer frente a obligaciones corrientes. Por tanto, liquidez significa la capacidad específica de transformar un activo en liquidez o de adquirir liquidez para cumplir con un vencimiento corto.

Según González (2011) su definición no es algo que se pueda dar de manera simple, se trata de es un concepto de alta complejidad y hace referencia a la capacidad y velocidad de negociación de un activo que tiene una entidad sin afectar al precio razonable de este en el proceso. Por tanto, es pluridimensional porque un activo será más líquido cuando menores sean sus costes de reemplazo y cuantos más negocios sin afectar al precio se puedan realizar.

Siguiendo a Wong (1996) la liquidez no hace alusión solo a la capacidad de pago a corto plazo, además es un error hablar de activos líquidos e ilíquidos. En realidad, es el grado en lo que el concepto de liquidez está basado; por ejemplo, tenemos a la caja que es el activo más líquido de una empresa, a esta le sigue las cuentas por cobrar que en teoría casi son dinero y por último tendríamos a los inventarios que necesitan más de un proceso para poder convertirse en dinero en efectivo.

2.2.13. Ratio Financiero.

Según Andrade, (2017), no es más que una comparación de dos cuentas en un balance. Esto proporciona información relativamente precisa para una cuenta y otra según lo que se esté midiendo. Los informes se pueden interpretar en unidades monetarias o como porcentaje. El análisis del informe debe tener en cuenta la información y comparación histórica sobre la entidad y los competidores importantes para que sirvan de referencia.

Por su parte Arcoraci (2011) opina que los ratios reflejan la información obtenida en relación con otros factores y es muy útil para los empresarios, contadores y todo el personal económico de cualquier empresa. Principalmente se utiliza como una herramienta fundamental para la toma de decisiones porque permite diagnosticar

rápidamente los controles de gestión y financieros de la empresa. A esto se le suma el análisis de tendencias que es una de las herramientas esenciales para la previsión económica y financiera porque puede analizar la evolución en el tiempo en comparación con series pasadas.

Además, Asturias Corporación Universitaria (s.f.) nos explica que se puede definir ratio financiero como un cociente que proporciona una unidad contable y financiera para medir y comparar. Los ratios permiten analizar la situación actual o pasada de una empresa a partir de la relación entre dos datos financieros directos y compararla con la de otros competidores con un nivel óptimo definido para la misma empresa.

2.2.14. Ratio de liquidez.

Andrade (2017) señala que estos ratios toman los activos y pasivos corrientes de los estados de situación financiera para que, al analizarlos, estos demuestren el comportamiento de la liquidez de la entidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo

A su vez señala estos tres ratios:

2.2.14.1. Razón corriente/Liquidez corriente.

Este ratio refleja la relación entre las cuentas del activo y pasivo corriente en su totalidad, el resultado está expresado en número de veces y el resultado se puede interpretar de diferentes formas, su fórmula es:

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

Un caso hipotético sería si se obtiene un ratio liquidez de 1.50, esto significa que por cada sol (S/.) que se debe, se tendrá S/. 1.50 para cubrirlo, esta información será positiva o no dependiendo de la comparación que se haga con otras empresas del mismo sector y según la tendencia a lo largo del tiempo.

2.2.14.2. Prueba ácida.

Esta es una prueba más rigurosa que la anterior, ya que hace una relación de las cuentas del activo corriente excluyendo las existencias, con el pasivo corriente. Al realizar la exclusión de las existencias, sólo se analizan los activos más líquidos del activo corriente, el resultado de la operación se interpreta como número de veces, su fórmula es:

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

2.2.14.3. Capital de trabajo.

Son los recursos que la empresa tiene disponible en el corto plazo para la ejecución de sus actividades operativas. Este capital hace referencia al activo corriente de la empresa que se utilizará en el pago a proveedores, trabajadores, materia prima, compra o reemplazo de activos fijos, expansión de la empresa, etc. Su fórmula toma al pasivo corriente y lo resta del activo corriente obteniendo el capital de trabajo. Su fórmula es:

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

2.2.15. Índices de actividad.

De acuerdo con Gitman y Chad (2012) estos índices miden la velocidad en que diferentes cuentas se transforman en ventas o efectivo, en pocas palabras miden la rapidez de circulación del dinero. Siendo específicos estos índices miden la eficiencia en las operaciones de la empresa, como la gestión de inventarios, gastos y cobros, además también pueden medir la eficiencia con la cual se hace uso de activos.

Adicionalmente Prieto (2010) contempla que este es un análisis centrado en el uso de los recursos de la empresa dándole un sentido dinámico al comparar cuentas del balance con cuentas de resultados. Asimismo, agrega que estos índices también son conocidos como indicadores de rotación y tratan de medir con qué eficiencia la empresa usa sus activos según la rapidez de recuperación de los valores de estos.

2.2.16. Ciclo de conversión de efectivo (CCE).

Capital (2020) nos dice que es un indicador liquidez y eficiencia operativa en una entidad, que hace la medición del tiempo que transcurre desde la compra de mercaderías o materia prima hasta que se efectúa el cobro de del comprobante de pago que no necesariamente será inmediato, estando sujeto a las políticas de la empresa. En otras palabras, este ciclo realiza un cálculo de la rapidez en que el efectivo que tiene la entidad puede convertirse en más efectivo, siendo un tiempo menor lo óptimo. Está conformado por la diferencia del ciclo operativo y el ciclo de pagos y la forma de realizar el cálculo es:

$$CCE = PCI + PPC - PPP$$

Donde:

CCE: Ciclo de conversión de efectivo

PCI: Periodo de conversión de inventarios

PPC: Periodo promedio de cobro

PPP: Periodo promedio de pago

Su importancia radica en tener conocimiento de la eficiencia de la empresa y la velocidad en la que esta genera más efectivo, mejorando la liquidez de la empresa y su rentabilidad con una correcta toma de decisiones.

Según Ramos y Sandoval (2019), para mejorar el ciclo de conversión de efectivo (CCE) se necesita una reducción de los días totales de este, donde los obstáculos más comunes son:

- Las ventas al crédito a largos plazos, ya que provocan un periodo promedio de cobro (PPC) mayor.
- El sobre stock de existencias en el inventario por aprovechar ofertas de materia prima o productos terminados sin medir la necesidad del bien adquirido, esto afecta al periodo de conversión de inventarios (PCI) haciendolo más largo e ineficiente.
- El pago al contado de todas las adquisiciones de materia prima o bienes sin aprovechar el crédito que el proveedor ofrece y sin analizar el tiempo en que se podrán vender las existencias adquiridas, reduciendo así el periodo promedio de pago (PPP) que si bien podría mostrarse atractivo para mejorar el historial crediticio puede ser perjudicial si no se analiza correctamente.

Estos tres puntos están relacionados entre sí al ser parte de un mismo ciclo por ende la falta de eficiencia de uno afecta a los otros y en su conjunto a la liquidez a corto plazo de la entidad al retrasar el tiempo en que el efectivo regresa a la caja.

Para darle solución a un (PPC) muy largo, se debe implementar políticas de crédito rigurosas con beneficios para clientes puntuales además de incentivos en descuentos para incentivar el pronto pago. En el caso del (PCI), se requiere llevar una correcta gestión de inventarios para incentivar la rotación de estos, esto evitaría que las existencias puedan malograrse o se dañen por estar más tiempo de lo debido en el almacén. Y para (PPP), es necesario tener políticas de pagos definidas para cada tipo de bien o materia prima que se adquiera, analizando cuales son las existencias de rápido y lento movimiento, para según esa información se puedan retrasar o adelantar pagos sin afectar la liquidez ni el historial crediticio con los proveedores.

2.2.16.1. Periodo de conversión de inventarios (PCI).

De acuerdo con Gitman y Chad (2012) es también conocido como rotación de inventarios y es un indicador que luego de haberlo dividido entre los días del año, 365, nos da el promedio de días en que los inventarios se convierten en liquidez para la empresa. Se obtiene aplicando esta fórmula:

$$\text{Periodo de conversión de inventarios(PCI)} = \frac{\text{Inventario promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Costo de ventas}} = \text{días}$$

Dónde:

$$\text{Inventario promedio} = \frac{\sum \text{inventarios iniciales (ene. -dic.)} + \text{inventario final (dic.)}}{13} = S/.$$

2.2.16.2. Rotación de cartera.

De acuerdo con Prieto (2010) este es un indicador que establece el número de veces que rotan las cuentas por cobrar, generalmente se realizan en periodos de un año.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas al crédito en el periodo}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

Dónde:

PCC: Promedio de cuentas por cobrar

CXC: Cuentas por cobrar

$$PCC = \frac{CXC \text{ al inicio de periodo} - CXC \text{ al final del periodo}}{2}$$

Al final el resultado será el número de veces que el efectivo se convirtió en más efectivo a lo largo del periodo establecido.

2.2.16.3. Periodo promedio de cobro (PPC).

Para Gitman y Chad (2012) es una herramienta conveniente para realizar la evaluación a las políticas de crédito y cobro porque nos dan el panorama y de forma empírica nos revela cómo la empresa está gestionando dichas políticas y si estas son beneficiosas para la empresa.

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365 \text{ días}}{\text{Venta al crédito en el periodo}}$$

Esto nos dará como resultado el número de días en promedio en que se logra recuperar el dinero obtenido por las ventas al crédito de la empresa.

2.2.16.4. *Periodo promedio de pago (PPP).*

Gitman y Chad (2012) nos dicen que es el promedio de días en los que la empresa paga sus obligaciones de acuerdo con lo acordado con el proveedor, se calcula así:

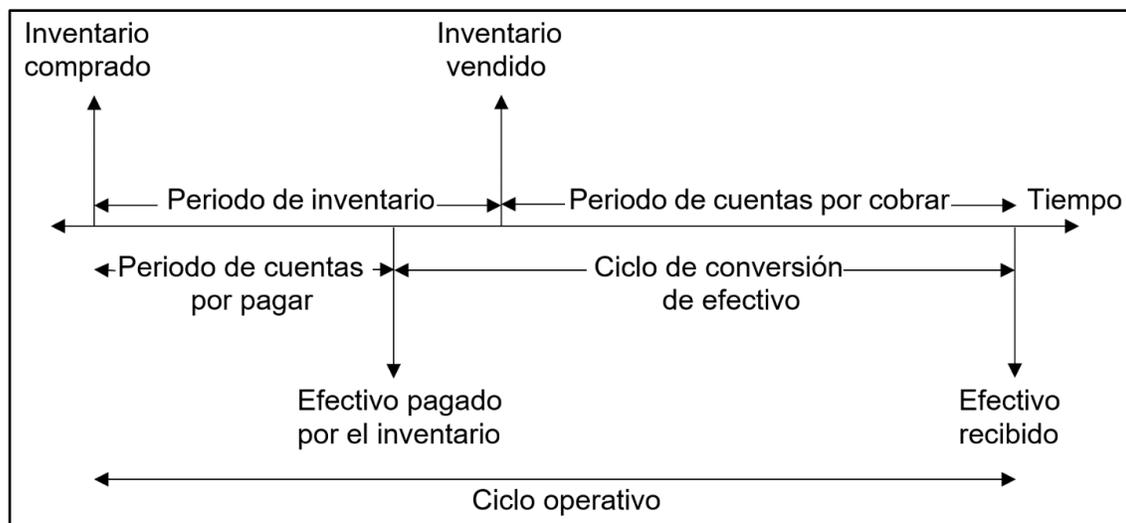
$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 365}{\text{Compras al crédito en el periodo}}$$

2.2.17. **Ciclo operativo.**

Siguiendo a Capital (2020) es el periodo que transcurre desde la compra de la mercadería o materia prima hasta el cobro de efectivo, dependiendo de la política de la empresa. Y está conformado por la suma del Periodo de conversión de inventario (PCI) y el Periodo promedio de cobro (PPC), representado de forma gráfica en la Figura 1 mostrada a continuación:

Figura 1.

Representación gráfica del ciclo operativo.



Fuente: Elaboración propia.

2.2.18. Rotación de activos.

Hernández (2020) nos menciona que es un ratio financiero que nos ayuda a conocer la eficiencia de nuestra empresa para utilizar sus activos y generar ingresos.

Gitman y Chad (2012) nos hablan de un indicador financiero que las empresas utilizan para conocer el grado de eficiencia de sus activos con respecto a los ingresos generados.

Por otro lado, Gerencie (2020) señala que es una ratio financiero que mide la velocidad de realización de los activos de la empresa, a su vez nos dice que es una parte muy importante de la empresa porque nos muestra la rapidez de una empresa en la generación de recursos y efectivo. Esta se muestra en días y se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo totales}}$$

2.2.18.1. Rotación de activo corriente.

Hernández (2020) se refiere a esta como un ratio de gestión de los activos más líquidos de la empresa para la generación de ventas, es decir en la utilización de los activos que pueden volverse efectivo en menos de un año que generalmente suelen ser el activo disponible, exigible y el realizable para generar ventas.

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación del activo corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos corrientes}}$$

Interpretándose que, a mayor coeficiente resultante, los activos corrientes generan ventas más rápido y por ende hay más liquidez en la empresa para realizar el proceso de ventas más veces.

2.2.18.2. Rotación de activo no corriente o activo fijo.

Por otro lado, Hernández (2020) señala que esta se relaciona con los activos no corrientes de la empresa, en otras palabras, el activo fijo de la empresa y como estos son usados eficientemente para la generación de ventas.

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$$

El resultado se interpreta de igual forma que los anteriores, a mayor coeficiente mayor eficiencia en el uso de los activos fijos para la generación de ventas y mayor liquidez para repetir el proceso.

2.2.19. Flujo de caja.

Kiziryan (2015) menciona que es una herramienta que proporciona información esencial sobre la liquidez en el periodo de la empresa, para que esta tenga un control de cuánto dinero tiene para afrontar sus obligaciones. También nos dice que mide las salidas y entradas netas de dinero en efectivo realizadas por la empresa, y puede dar como resultado un flujo de caja positivo o un flujo de caja negativo, dependiendo del monto de los activos corrientes y si estos son suficientes para cubrir las obligaciones contraídas por la empresa en la realización de sus operaciones.

Hernández (s.f.) nos comenta que es una proyección que hace referencia a las entradas y salida de efectivo o capital de trabajo de una entidad, sintetizando, hace una trayectoria del dinero en un periodo determinado que toma en la parte de ingresos a las operaciones, inversión y financiamiento, y por otro lado a los egresos. Tener esta información a la mano será muy importante para la toma de decisiones en cuestiones liquidez y proyecciones que tenga la entidad además las divide en:

2.2.19.1. Flujos operativos.

Estas reflejan el efectivo recibido y utilizado en la operatividad de la entidad de forma diaria. El ingreso en estas actividades tiene como origen toda actividad comercial que tenga la entidad.

Según López (2015) estas actividades se dividen en:

- i. Ingresos de caja operativos.* Son todos los ingresos de por parte de venta de mercaderías y servicios, tomando en cuenta las cuentas por cobrar, siempre y cuando estén relacionadas con la actividad de la empresa.
- ii. Gastos de caja operativos.* Se toman en cuenta todos los gastos en materia prima, mercaderías, impuestos, pagos al personal, pagos a los proveedores y toda operación en la que la empresa haya desembolsado dinero que tenga relación con las operaciones de la empresa.

2.2.19.2. Flujos de inversión.

Esta sección se refiere a las actividades de inversión por parte de la entidad. Las compras o ventas de activos fijos tienen que verse reflejadas en esta sección, por ejemplo, tenemos: cuentas de inversión a largo plazo, vehículos, bienes de

capital, terrenos y edificios. Como ejemplo, para empresas constructoras, la compra de maquinaria pesada para carga o máquinas de construcción deben reflejarse en esta sección. Además, cualquier participación de capital en la cual se haya tomado parte con el propósito de obtener utilidades, de igual forma corresponde a la sección de inversión.

2.2.19.3. Flujos de financiamiento.

Aquí se encuentra la información sobre los activos financieros de la entidad. Estas actividades incluyen en los ingresos: la compra de bonos, acciones y demás instrumentos financieros que generen ingresos, y por la parte del egreso el pago de dividendos a los accionistas. Los préstamos realizados y las amortizaciones también se incluyen en esta sección.

2.2.20. Endeudamiento.

Para Valencia (2013) es la relación proporcional entre el pasivo total con el activo total, esta medida porcentual nos da un índice que mide la cantidad de recursos propios que utiliza la empresa con relación a la deuda que ha contraído, por ejemplo, si el total es un 100%, tener una deuda menor al 50% es factible porque indica que el capital supera a la deuda por lo tanto la empresa trabaja más con recursos propios que con capitales externos.

Según FMI (2013) esto se refiere a la deuda total y se conforma por todos los pasivos que son instrumentos de deuda, definiendo el instrumento de deuda como todo derecho financiero que requiera a un deudor el pago de capital y/o intereses a un acreedor en una fecha establecida, por ejemplo:

- Dinero legal y depósitos
- Préstamos
- Otras cuentas por pagar
- Títulos de deuda

Rankia (2018) nos comenta que el endeudamiento es la acción subsiguiente al pedido de un préstamo o de financiación externa, en otras palabras, es la obligación de pagar periódicamente una cuota de dinero para cumplir con pagar el dinero prestado más los intereses generados. Por ello el endeudamiento está comprendido por todas las obligaciones de pago que hayamos obtenido ya sea con una persona natural o jurídica, comprometiendo los ingresos futuros al pago de la deuda.

Holded (2021) afirma que es una práctica muy común de financiación, esta acción da liquidez a la empresa para realizar inversiones que le generen beneficios. También nos dice que el endeudamiento tiene como ventaja la flexibilidad, que se refiere a que uno elige cómo puede pagar las obligaciones contraídas por el endeudamiento para que no perjudiquen a la liquidez de la empresa, pero también está el riesgo, cuanto más endeudamiento, más riesgo de sobre endeudarse si no se toman las precauciones del caso con un adecuado control de endeudamiento utilizando los índices financieros.

2.2.21. Nivel de endeudamiento.

Galán (2017) nos dice que es la capacidad que tiene una persona o empresa para contraer deuda, si sobrepasa una determinada deuda podría tener problemas de solvencia que a largo plazo lo llevarían a la quiebra monetaria. También nos menciona que los porcentajes de deuda son muy importantes y deben establecerse como una política persona

o de empresa, por ejemplo, no sobrepasar un 30% o 40% de deuda sería una cantidad adecuada para poder cumplir con nuestras obligaciones y a la vez poder seguir realizando nuestras actividades operativas sin ver mermada nuestra liquidez.

Según (León, s.f.) es la cantidad máxima por la cual una persona o empresa puede endeudarse sin arriesgar su integridad financiera. Según cálculos realizados por expertos determinan que la capacidad de endeudamiento es de un 35% y 40% de los ingresos netos recibidos cada mes. Es esencial hacer un reconocimiento de todos los ingresos y egresos para llevar de forma correcta el nivel de deuda que uno puede tener.

De acuerdo con Sánchez (2017) es el monto tope de deuda que una persona o empresa puede asumir sin afectar negativamente su poder adquisitivo, por lo general se muestra como un porcentaje de los ingresos. Es decir, la capacidad de endeudamiento puede atribuirse tanto a las personas naturales como a las personas jurídicas, incluso a países.

Según Del Sol (s.f.) El nivel de endeudamiento, es el monto máximo de deuda que una entidad o persona puede asumir sin afectar su integridad financiera. También se define como el capital de deuda máximo que una empresa puede recibir sin problemas de solvencia, para que esto no signifique que no se puedan realizar pagos a los acreedores. La capacidad antes mencionada generalmente se calcula como la relación deuda sobre ingresos regulares del sujeto.

Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Patrimonio neto}}$$

El índice resultante no debe ser mayor a 1 porque de ser el caso, estaríamos ante una empresa en posibilidad de quiebra al no poder cubrir sus pasivos con los activos actuales que tiene. Por otro lado, el tener un valor inferior a 1 no es positivo para la empresa por sí mismo, este será evaluado según el rubro de la empresa que lo utilice y tendrá que comparar su resultado con otras empresas del sector para ver si realmente está dentro del promedio.

2.2.22. Ratios de endeudamiento.

Díaz (2021) refiere que son índices que miden la cantidad de financiación externa que tiene una empresa en relación con su patrimonio neto. Este es un índice crucial para la toma de decisiones porque deja en evidencia cuán endeudada está una empresa.

Estos se subdividen en:

- **Financiación externa**

Son las obligaciones que se tiene con terceros (fuera de la empresa), pueden ser obligaciones de más o menos de un año. Donde las deudas de corto plazo pueden ayudar a pagar los gastos corrientes de la empresa, mientras que las deudas de más de un año son utilizadas generalmente para proyectos de inversión.

- **Fondos propios o patrimonio neto**

Son los fondos generados por la misma empresa, donaciones o por aportes de los accionistas.

Cuenca (2014) comenta que sirven para estudiar la cantidad y calidad de la deuda contraída, así como inspeccionar a fondo las finanzas y la estructura de la empresa para

obtener información necesaria para la toma de decisiones. Un nivel de endeudamiento óptimo varía entre 0.4 y 0.6.

Este ratio se subdivide en dos:

2.2.22.1. Ratio de endeudamiento a corto plazo.

Este ratio señala cuántos soles (S/.) tiene una empresa en financiación externa a un periodo menor a un año por cada sol (S/.) de su propia financiación. Es decir, indica el porcentaje de recursos con vencimiento menor a un año (o ambas veces).

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Ratio de endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$$

2.2.22.2. Ratio de endeudamiento a largo plazo.

Este ratio muestra cuántos soles (S/.) tiene una empresa en financiación externa a un periodo mayor a un año por sol (S/.) en su financiación. Es decir, indica el porcentaje de las obligaciones con vencimiento superior a un año con respecto a sus propios recursos.

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Ratio de endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$$

2.3 Definición de términos básicos

- **Cartera.** Es la posesión de títulos valores que tiene la empresa. La cartera puede incluir bonos, acciones, certificados de depósito bancario, oro, entre otros.
- **Clientes.** Es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.
- **Cobro.** Es la acción inmediata por la cual se pretende obtener la satisfacción de una obligación cualquiera que fuere el caso.
- **Crédito.** Obtención de recursos en el presente sin realizar ningún pago, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas, pueden ser recursos financieros, bienes o servicios.
- **Morosidad.** Es el retraso del incumplimiento del pago en una fecha predeterminada de las obligaciones contraídas.
- **Políticas de Cobranza.** Son los procedimientos establecidos por la empresa para cobrar los créditos otorgados a sus clientes.
- **Liquidez.** Es la facultad que domina una entidad para obtener dinero en efectivo.
- **Activo corriente.** También llamado activo circulante, tiene la capacidad de convertirse en un activo líquido (dinero en efectivo) en un periodo menor a un año.
- **Activo no corriente.** Es el activo fijo de una entidad, compuesto por los activos que no pueden convertirse en dinero en efectivo en periodos menores a un año.
- **Pasivo corriente.** Tiene como otro nombre, pasivo circulante, y está constituido por deudas de una entidad en periodos menos a un año.

- **Pasivo no corriente.** Se refiere al pasivo fijo de una entidad, en otras palabras, deudas con vencimientos mayores a un año que serán pagados en períodos posteriores.

Capítulo III: Hipótesis y variables

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis General.

Las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

3.1.2 Hipótesis específicas.

H_{E01}. La cartera morosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

O_{E02}. Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

O_{E03}. La estimación de cobranza dudosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

3.2 Identificación de las Variables

Variable X: Cuentas por Cobrar

Dimensiones:

- Cartera morosa
- Políticas de crédito
- Estimación de cobranza dudosa

Variable Y: Liquidez

Dimensiones:

- Ratios de liquidez
- Índices de actividad
- Endeudamiento

3.3 Operacionalización de las variables

Variable X: Cuentas por cobrar

Tabla 1.

Operacionalización de las variables, variable X

Variable X	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Vx: Cuentas por cobrar	Según Herz (2018) son exigibles de cobro de dinero, obtenidos por transacciones propias con terceros. Se presentan en el Estado de Situación Financiera en el activo corriente o en el no corriente, y dependiendo de la fecha en que serán cobradas.	Cartera morosa	Políticas de recupero	Ordinal
			Nivel de riesgo	
			Capacidad y voluntad de pago	
		Políticas de crédito	Evaluación de clientes	
			Límites y plazos	
			Procedimientos de cobranza	
Estimación de cobranza dudosa	Provisión			
	Recuperación			
			Castigo	

Fuente: Elaboración propia.

Variable Y: Liquidez**Tabla 2.***Operacionalización de las variables, variable Y*

Variable Y	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Vy: Liquidez	Según Sevilla (2015) es la capacidad de un activo de convertirse en dinero efectivo de forma inmediata para afrontar compromisos y obligaciones de corto plazo.	Ratio de liquidez	Razón corriente Prueba ácida	ORDINAL
		Índices de actividad	Capital de trabajo Ciclo de conversión de efectivo Rotación de activos	
		Endeudamiento	Flujo de caja Nivel de endeudamiento	
			Ratio de endeudamiento Ratio de endeudamiento largo plazo	

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo IV: Metodología

4.1 Enfoque de la investigación

En esta investigación se utilizó el método cuantitativo que según Hernández y Mendoza (2018) actualmente representa una serie de procesos organizados secuencialmente para probar una hipótesis particular. Cada etapa precede a la siguiente y no es posible omitir alguna fase de la secuencia al tener un orden estricto, pero excepcionalmente se puede enfocar alguna etapa para adecuarla a una investigación en específico. Este enfoque parte de una delimitación del objeto de estudio para una vez determinada poder generar objetivos y preguntas de propósito de investigación.

4.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación utilizada es la aplicada que de acuerdo con Ñaupas, Valdivia, Palacios y Romero (2018) es aquella que orienta sus resultados de investigación a la resolución de problemas sociales, este tipo de investigación se utiliza más en el campo de ciencias sociales por su naturaleza, pero esto no invalida que se pueda utilizar en otras áreas que la requieran de ser necesario.

Por otro lado, Arias y Covinos (2021) afirman que este tipo de investigación se surte de los tipos de investigación básicas o puras, debido a que a través de la teoría se ocupan de la solución de problemas prácticos basándose netamente en hallazgos y descubrimientos planteados en los objetivos de la investigación.

4.3 Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue correlacional, que según refieren Hernández y Mendoza (2018) son investigaciones que intentan relacionar conceptos, fenómenos, eventos o variables.

Miden de forma estadística y con datos la relación de las variables. Frecuentemente se analiza de forma simple la relación entre dos conceptos o variables, pero de igual forma se pueden realizar estudios correlacionales entre tres, cuatro o más variables. En este tipo de estudios se trata de medir el grado de correlación entre las variables que tengan una probabilidad de ello, es por eso que se definen cada una de variables para entenderlas y buscar una relación entre ambas, en el proceso se analizan y cuantifican dando como resultado su correlación positiva o negativa.

4.4 Métodos de Investigación

La presente investigación tuvo como métodos el científico inductivo – deductivo. Algunos autores como Ruíz (2007) afirman que el método científico está conformado por procedimientos propuestos que se realizan para descubrir objetivos y descifrar conexiones internas y externas, para generalizar y profundizar el conocimiento. Verificarlos a través de experimentos con un rigor razonable aplicando las técnicas adecuadas.

Por otra parte, Rodríguez y Pérez (2017) señalan que el método inductivo-deductivo son dos procesos inversos complementarios; mediante una inducción es posible derivar una generalización a partir de lo común, y luego a partir de lo hallado llegar a conclusiones lógicas que enriquecen el conocimiento de una forma más precisa y concreta, haciendo posible llevar esta información a una generalidad.

4.5 Diseño de investigación

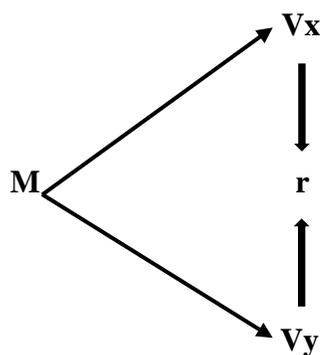
En esta investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal – correlacional que se según afirman Hernández y Mendoza (2018) “describen relaciones entre dos o más

categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlaciones o en función de la relación causa – efecto” (p. 179).

El diseño para esta investigación se detalla en la Figura 2 mostrada a continuación:

Figura 2.

Diseño de investigación.



Fuente: Elaboración propia

Donde:

M: Muestra

Vx: Cuentas por Cobrar

Vy: Liquidez

r: Correlación entre dichas variables

4.6 Población y muestra

4.6.1. Población.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) mencionan que es el sector de todos los elementos que concuerdan con características concretas y específicas.

En esta investigación se tomó como población 1570 MYPES pertenecientes al rubro farmacéutico específicamente al sector de las droguerías, según empadronamiento realizado por (DIGEMID, 2020).

4.6.2. Muestra.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirman que es una subpoblación de donde se recogerán los datos que deben ser representativos y que servirán para su posterior análisis.

4.6.2.1. Unidad de análisis.

La muestra estuvo compuesta por las MYPES del sector farmacéutico centrado en droguerías que han sido autorizadas en Lima metropolitana según empadronamiento de (DIGEMID, 2020).

4.6.2.2. Tamaño de la muestra.

Al tener conocimiento de la población a investigar, podemos decir que tiene la característica de ser finita, por lo tanto, se utilizará la técnica de muestreo aleatorio simple. La muestra será calculada con la fórmula muestral finita:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{S^2(N - 1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

z= Nivel de confianza (95%)

p= Probabilidad a favor (50%)

q= Probabilidad en contra (50%)

s= Error de estimación (10%)

Reemplazando

$$n = \frac{1.65^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5) \cdot 1570}{0.10^2(1570 - 1) + 1.65^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = 65$$

La muestra estará conformada por 65 MYPES del sector farmacéutico – droguerías, región lima, lima metropolitana, 2020.

4.6.2.3. Selección de la muestra.

La población es finita, por lo tanto, se utilizará la técnica de muestreo aleatorio simple.

4.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación se utilizará la técnica de encuesta y el instrumento a aplicar será el cuestionario.

4.7.1 Técnicas.

Para Casas (2003) la técnica de la encuesta utiliza una serie de métodos estándar en la investigación que sirven para recoger y analizar diferentes datos de una muestra de características similares que a su vez pertenecen a una población o universo de más extensión.

4.7.2 Instrumentos.

Casas (2003) también hace mención al cuestionario como un instrumento de recolección de datos con la finalidad de traducir las variables de estudio en preguntas

concretas que tengan la capacidad de producir respuestas fidedignas que puedan ser cuantificadas para su posterior análisis estadístico.

4.7.2.1. Diseño.

En la presente investigación se utilizó el cuestionario con preguntas del tipo Likert – cerrada – politómicas. Donde se usaron cinco niveles (siempre, casi siempre, a veces, casi nunca, nunca).

4.7.2.2. Confiabilidad.

En esta investigación se hizo uso del coeficiente de Alfa de Cronbach para determinar la confiabilidad del instrumento de medición además se realizó una muestra no representativa de la población para determinar la confiabilidad del instrumento, contando con diez individuos tal y como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3.

Resumen del procesamiento de los casos.

		N	%
Casos	Válidos	10	100
	Excluidos	0	0
	Total	10	100

Fuente: Elaboración propia SPSS 25.

Tabla 4.*Estadístico de fiabilidad.*

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0.923	10

Fuente: Elaboración propia SPSS 25.

Esta prueba piloto dio como resultado, mostrado en la tabla 4, un coeficiente de 0.923 para el Alfa de Cronbach, siendo este valor muy bueno según la escala de confiabilidad. Este resultado permitió proceder con la aplicación del instrumento en la muestra completa.

4.7.2.3. Validez.

El instrumento fue sometido a juicio de expertos en la materia para su evaluación y verificación de validez. En la tabla 5 se hace mención a dichos expertos, además las fichas formadas por cada uno de ellos se encuentran en el anexo E.

Tabla 5.*Relación de expertos.*

Apellidos y nombres del informante	Código del instrumento	Promedio de valoración (%)
C.P.C. Cueva Julca, Delia Elsa	ET	92%
C.P.C. Suarez Vicente Emilio Eliadoro	ET	88%
C.P.C. Caballero Salazar Jhonatan Javier	ET	96%

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo V: Resultados

5.1 Descripción del trabajo de campo

En la estadística descriptiva

Se hizo uso de tablas de frecuencia y gráficos con porcentajes analizando cada variable con sus respectivas dimensiones realizando la descripción respectiva.

En la estadística inferencial

Se realizó la prueba de Kolmogorov – Smirnov para determinar la normalidad, y para la correlación como para la prueba de hipótesis, se utilizó la prueba paramétrica R de Pearson. Procesando estos datos a través del programa IBM SPSS Statistics 25.

5.2 Presentación de resultados

En esta sección se presentan los resultados de los promedios de las variables y sus dimensiones con respectivas interpretaciones.

Tabla 6.

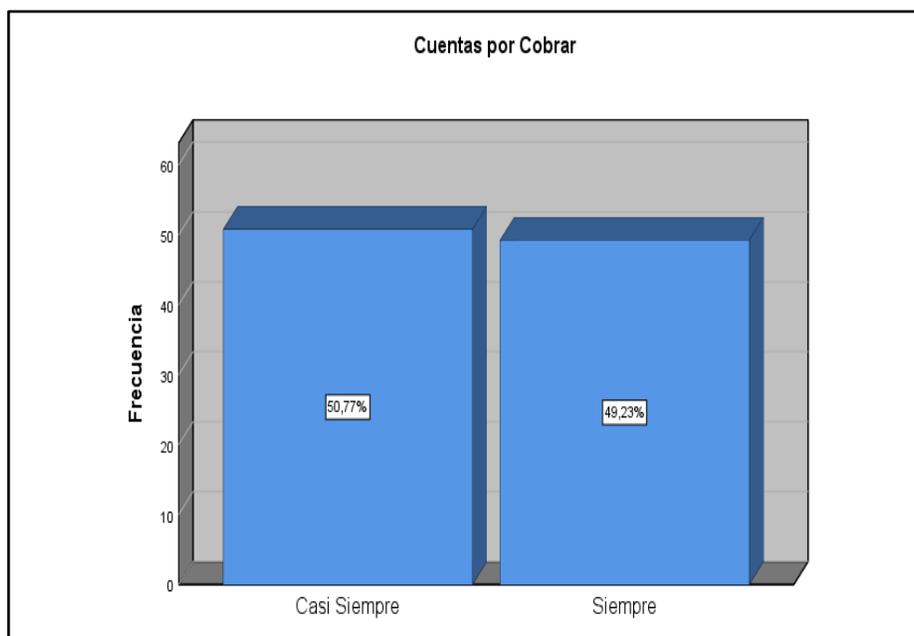
Promedio de la variable cuentas por cobrar de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Cuentas por Cobrar			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	33	50,8	50,8	50,8
	Siempre	32	49,2	49,2	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 3.

Promedio de la variable cuentas por cobrar en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 6.

Como se muestra en la tabla 6 y la figura 3, se tiene que de los 65 encuestados el 50.8% (33) manifiestan conocer casi siempre y el 49.2 % (32) manifiestan conocer siempre en referencia a las cuentas por cobrar, por lo tanto, podemos concluir que los trabajadores de estas empresas conocen sobre las políticas de crédito, sobre lo que es tener una cartera morosa y sobre los procedimientos e identificación de cuentas en cobranza dudosa.

Tabla 7.

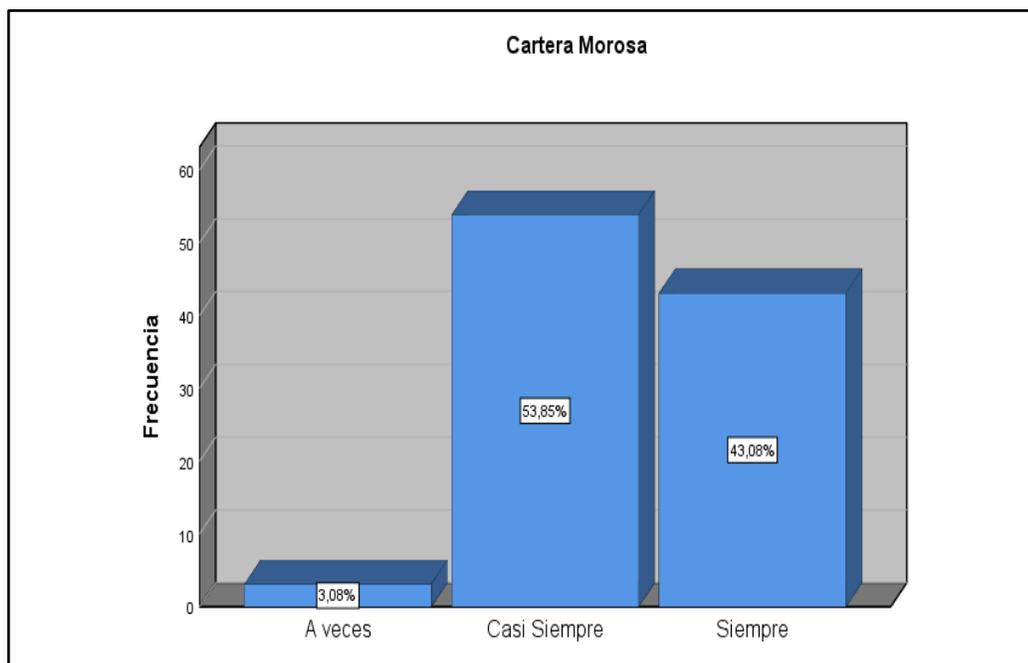
Promedio de la dimensión cartera morosa de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Cartera Morosa			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	3,1	3,1	3,1
	Casi Siempre	35	53,8	53,8	56,9
	Siempre	28	43,1	43,1	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 4.

Promedio de la dimensión cartera morosa en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 7.

Como se muestra en la tabla 7 y figura 4, se tiene que de los 65 encuestados el 3.1% (2) manifiestan conocer a veces, el 50.8% (35) manifiesta conocer casi siempre y el 43.1% (28)

manifiestan conocer siempre sobre la dimensión cartera morosa porque consideran que tienen establecidas políticas de recupero, identifican el nivel de riesgo y la capacidad de pago de los clientes.

Tabla 8.

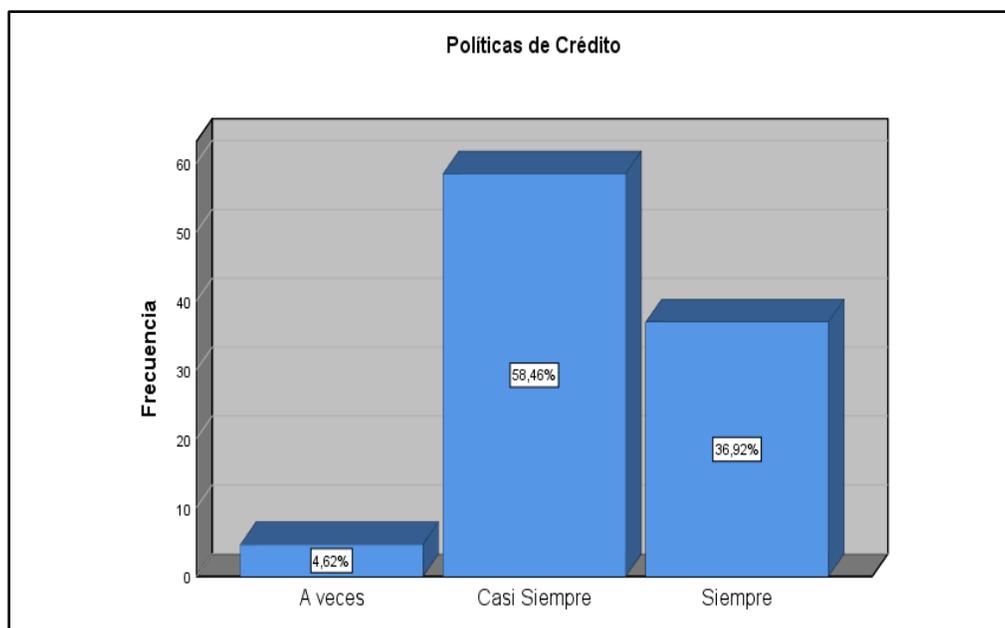
Promedio de la dimensión políticas de crédito de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Políticas de Crédito			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	4,6	4,6	4,6
	Casi Siempre	38	58,5	58,5	63,1
	Siempre	24	36,9	36,9	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 5.

Promedio de la dimensión políticas de crédito en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 8.

Como se muestra en la tabla 8 y figura 5, se tiene que de los 65 encuestados el 4.6% (3) manifiestan conocer a veces, el 58.5% (38) manifiestan conocer casi siempre y el 36.9% (24) manifiestan conocer siempre sobre la dimensión políticas de crédito, porque tiene establecidos procedimientos de evaluación de clientes pero que no se llevan a la práctica, tienen establecidos límites y plazos para otorgar crédito pero que el cliente no lo cumple y tienen procedimientos de cobranza, aunque no se encuentren bien definidos.

Tabla 9.

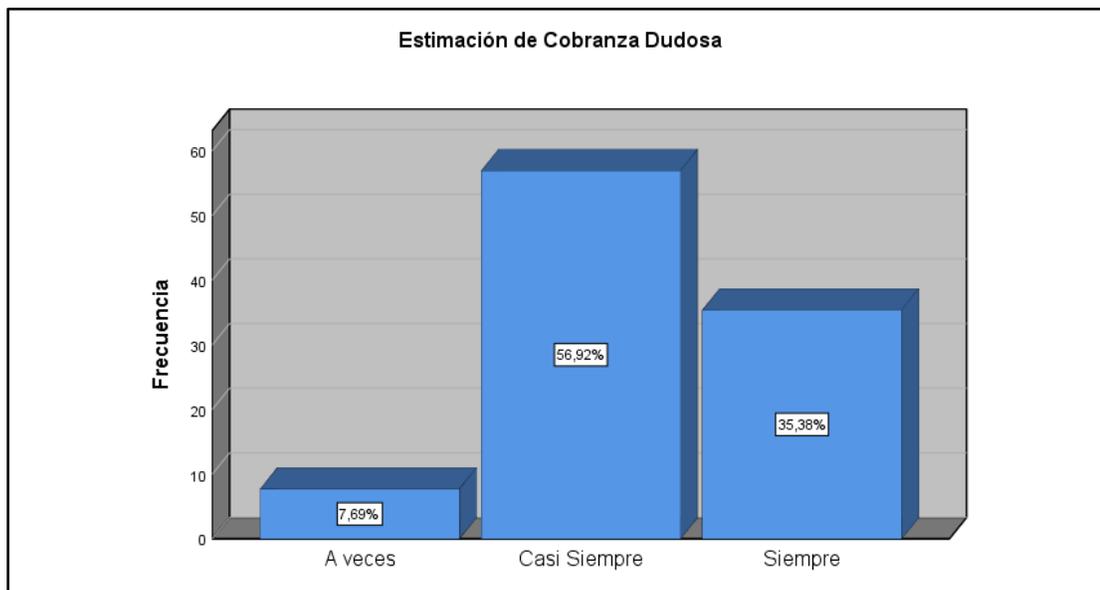
Promedio de la dimensión estimación de cobranza dudosa de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

Estimación de Cobranza Dudosa					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	5	7,7	7,7	7,7
	Casi Siempre	37	56,9	56,9	64,6
	Siempre	23	35,4	35,4	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 6.

Promedio de la dimensión estimación de cobranza dudosa en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 9.

Como se muestra en la tabla 9 y figura 6, se tiene que de los 65 encuestados el 7.7% (5) manifiestan conocer a veces, el 56.9% (37) manifiestan conocer casi siempre y el 35.4% (23) manifiestan conocer siempre sobre la dimensión estimación de cobranza dudosa, porque la mayoría de los encuestados conoce los procedimientos de la norma para realizar la provisión, la recuperación y el castigo de las deudas incobrables, pero no lo ponen en práctica, no siguen los requisitos fundamentales para su aplicación.

Tabla 10.

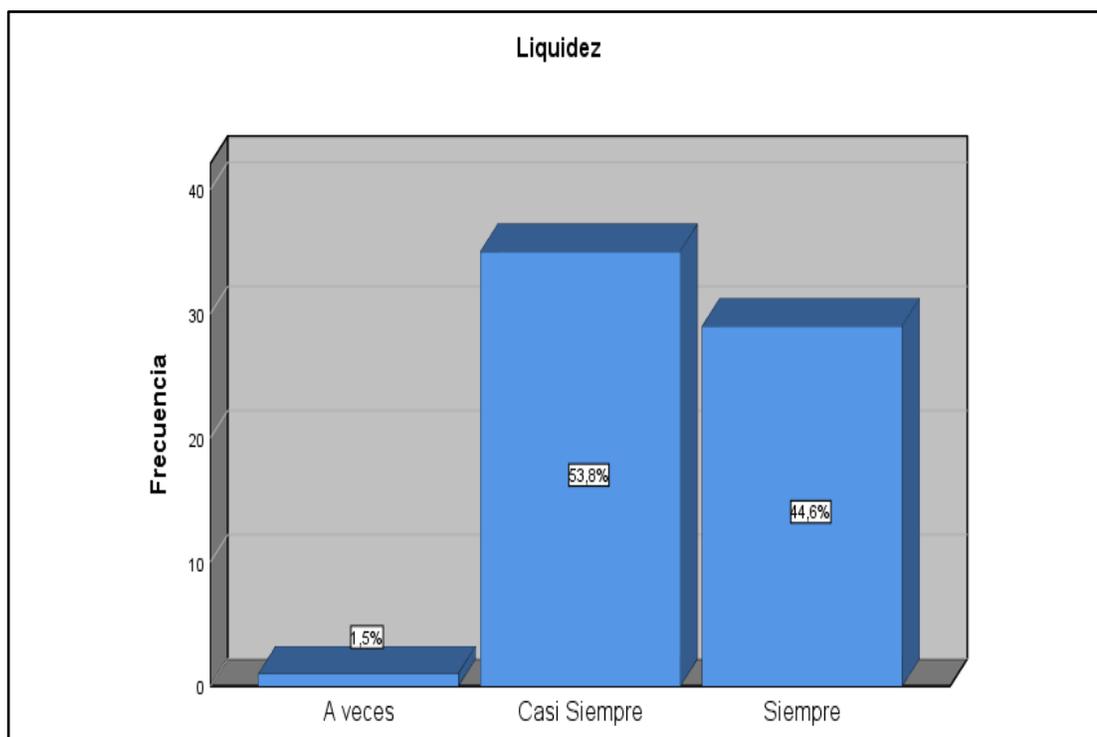
Promedio de la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Liquidez			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	1,5	1,5	1,5
	Casi Siempre	35	53,8	53,8	55,4
	Siempre	29	44,6	44,6	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 7.

Promedio de la variable liquidez, en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 10.

Como se muestra en la tabla 10 y figura 7, se tiene que de los 65 encuestados el 1.5% (1) manifiestan conocer a veces, el 53.8% (35) manifiestan conocer casi siempre y el 44.6% (29) manifiestan conocer siempre sobre la variable liquidez, porque la mayoría de los encuestados conoce los ratios de liquidez a aplicar, los índices de actividad y la medición de endeudamiento para tener un control óptimo del dinero. Con esto podemos concluir que los encuestados hacen uso de los índices financieros para optimizar su control sobre la liquidez.

Tabla 11.

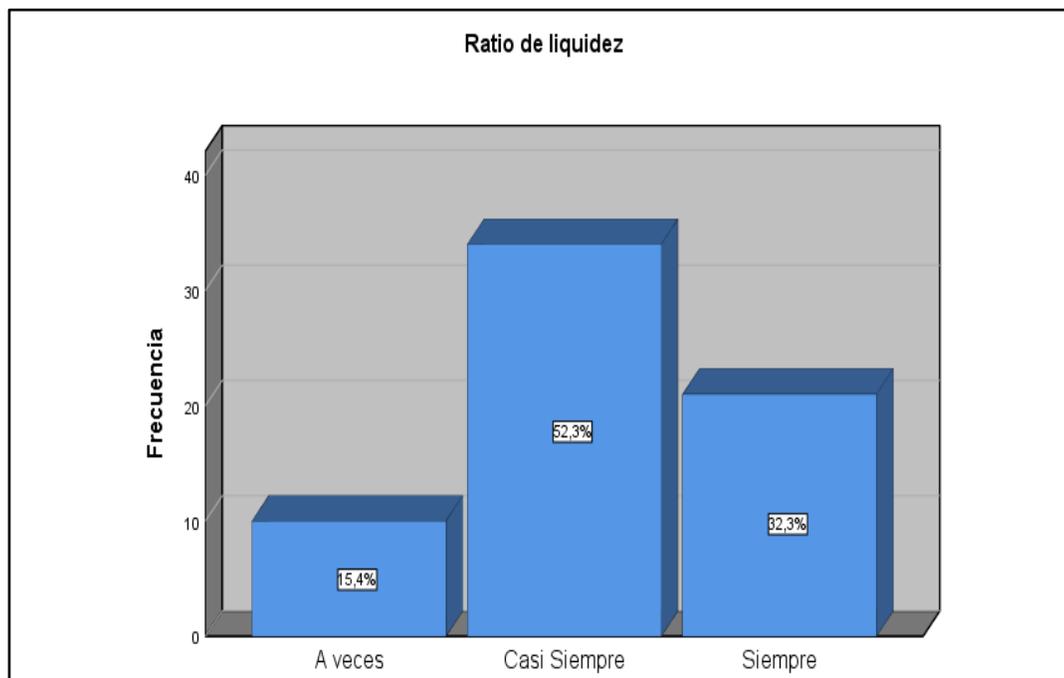
Promedio de la dimensión ratio de liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Ratio de liquidez			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	10	15,4	15,4	15,4
	Casi Siempre	34	52,3	52,3	67,7
	Siempre	21	32,3	32,3	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 8.

Promedio de la dimensión ratio de liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 11.

Como se muestra en la tabla 11 y figura 8, se tiene que de los 65 encuestados el 15.4% (10) manifiestan conocer y/o aplicar a veces, el 52.3% (34) manifiestan conocer casi siempre y el 32.3% (21) manifiestan conocer siempre sobre la dimensión ratio de liquidez, además también se observa que los encuestados hacen uso de los índices, de razón corriente, prueba ácida y capital de trabajo. Concluyendo que los encuestados hacen uso casi siempre de los índices de liquidez para optimizar el uso de esta.

Tabla 12.

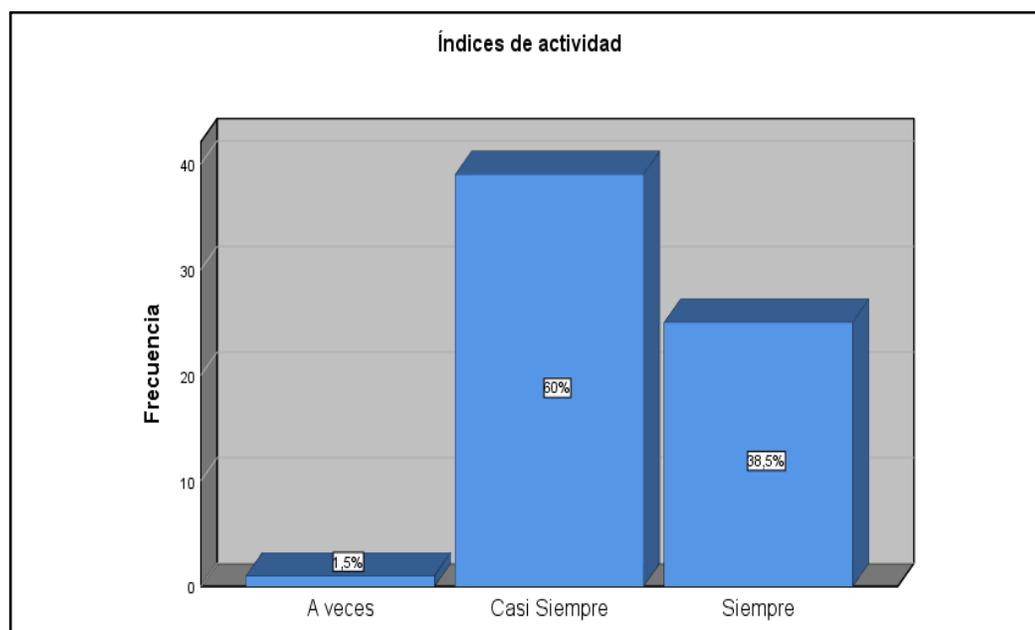
Promedio de la dimensión índices de actividad de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Índices de actividad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	1,5	1,5	1,5
	Casi Siempre	39	60,0	60,0	61,5
	Siempre	25	38,5	38,5	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 9.

Promedio de la dimensión índices de actividad en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 12.

Como se muestra en la tabla 12 y figura 9, se tiene que de los 65 encuestados el 1.5% (1) manifiestan conocer y/o aplicar a veces, el 60% (39) manifiestan conocer casi siempre y el 38.5% (25) manifiestan conocer siempre sobre la dimensión índices de actividad, observando que se hace uso regular de los índices de actividad como el ciclo de conversión de efectivo, la rotación de activos y también el uso del flujo de caja para maximizar la eficiencia del uso del dinero y para la creación de políticas adecuadas para la obtención más eficiente de liquidez.

Tabla 13.

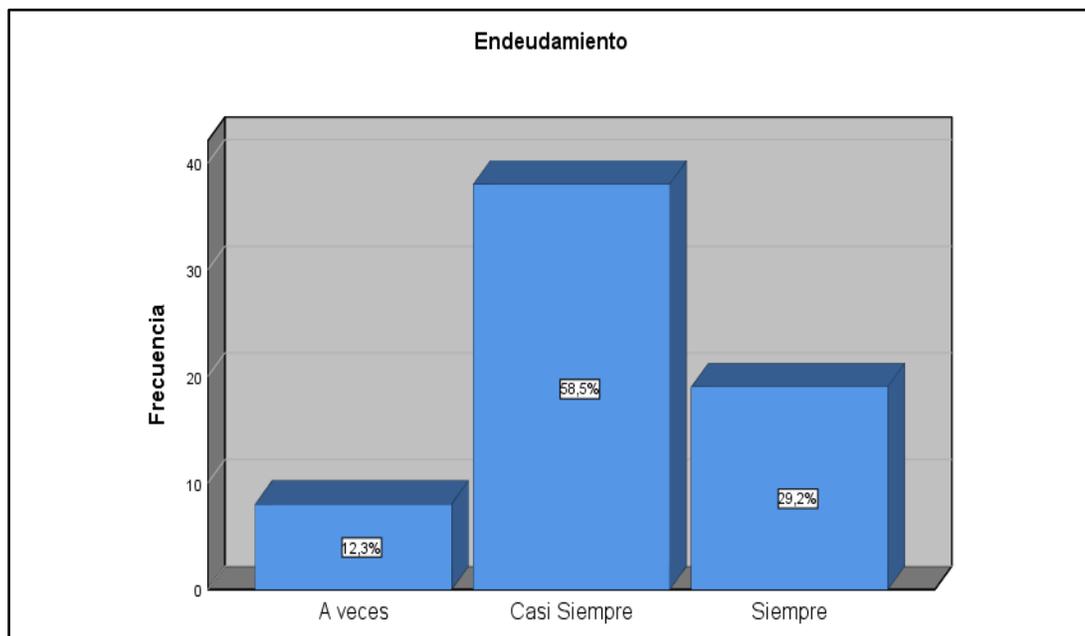
Promedio de la dimensión endeudamiento de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Endeudamiento			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	8	12,3	12,3	12,3
	Casi Siempre	38	58,5	58,5	70,8
	Siempre	19	29,2	29,2	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Fuente: Recopilación de datos mediante la aplicación del cuestionario.

Figura 10.

Promedio de la dimensión endeudamiento en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Fuente: Extraído de los datos recopilados que se reflejan en la tabla 13.

Como se muestra en la tabla 13 y figura 10, se tiene que de los 65 encuestados el 12.3% (8) manifiestan conocer y/o aplicar a veces, el 58.5% (38) manifiestan conocer casi siempre y el 29.2% (19) manifiestan conocer siempre sobre la dimensión de endeudamiento, notando que los encuestados hacen un uso constante de los índices de endeudamiento y toman en cuenta casi siempre estos índices para tomar decisiones y mejorar su situación financiera.

5.3 Contrastación de resultados

5.3.1. Prueba de normalidad

Si $N > 50$ entonces se utiliza la prueba de Kolmogorov – Smirnov.

Donde:

H_0 : La distribución es normal.

H_1 : La distribución no es normal

Si $p\text{-valor} < 0.05$ se rechaza la H_0

Si $p\text{-valor} \geq 0.05$ se acepta la H_0 y se rechaza la H_1

Tabla 14.

Prueba de Normalidad.

Pruebas de normalidad			
Kolmogorov-Smirnov ^a			
	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	0.067	65	0.200*
Liquidez	0.073	65	0.200*

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia SPSS25.

Al realizar la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov, se obtuvo como resultado, mostrado en la tabla 14, un nivel de significancia (p-valor) del 0.200, por lo tanto, se acepta la H_0 (hipótesis nula) y se rechaza la H_1 (hipótesis alternativa), concluyendo que la distribución de los datos obtenidos es normal, y corresponde usar la prueba paramétrica r de Pearson para hallar la correlación entre las hipótesis planteadas.

5.3.2. Contrastación de las Hipótesis de la Investigación

Tabla 15.

Escala de correlación.

-1	Correlación negativa grande y perfecta
(-0,9 a -0,99)	Correlación negativa muy alta
(-0,7 a -0,89)	Correlación negativa alta
(-0,4 a -0,69)	Correlación negativa moderada
(-0,2 a -0,39)	Correlación baja
(-0,01 a -0,19)	Correlación negativa muy baja
0	No hay correlación
(0 a 0,19)	Correlación positiva muy baja
(0,2 a 0,39)	Correlación positiva baja
(0,4 a 0,69)	Correlación positiva moderada
(0,7 a 0,89)	Correlación positiva alta
(0,9 a 0,99)	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Escala de correlación según Martínez (2002).

5.3.2.1. Hipótesis general:

H_G: Las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₀: Las cuentas por cobrar no se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₁: Las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

Tabla 16.

Correlación de variables cuentas por cobrar y liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

Correlaciones			
		Cuentas por cobrar	Liquidez
Cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	0.619**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	65	65
Liquidez	Correlación de Pearson	0.619**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	65	65

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

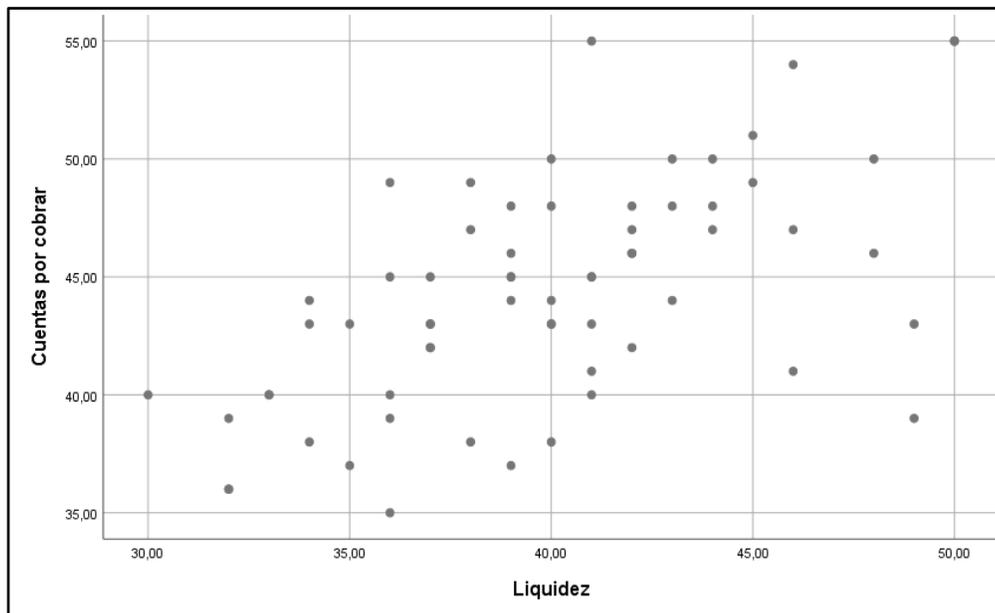
Nota. Elaboración propia SPSS25.

Como se observa en la tabla 16, dado que $p = 0.000 < 0.05$, rechazar H_0 y se acepta la H_1 . Las Cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

A su vez en la figura 11, se logra visualizar una correlación positiva moderada de 0.619 lo cual nos permite afirmar que, a un mayor control sobre las cuentas por cobrar en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima, la liquidez será mayor de forma moderada.

Figura 11.

Correlación de variables cuentas por cobrar y liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Nota. Elaboración propia SPSS25.

5.3.2.2. Hipótesis Específicas

Hipótesis Especifica 1

La cartera morosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₀: La cartera morosa no se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₁: La cartera morosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

Tabla 17.

Correlación de la dimensión cartera morosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

		Correlaciones	
		Cartera morosa	Liquidez
Cartera morosa	Correlación de Pearson	1	0.455**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	65	65
Liquidez	Correlación de Pearson	0.455**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	65	65

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

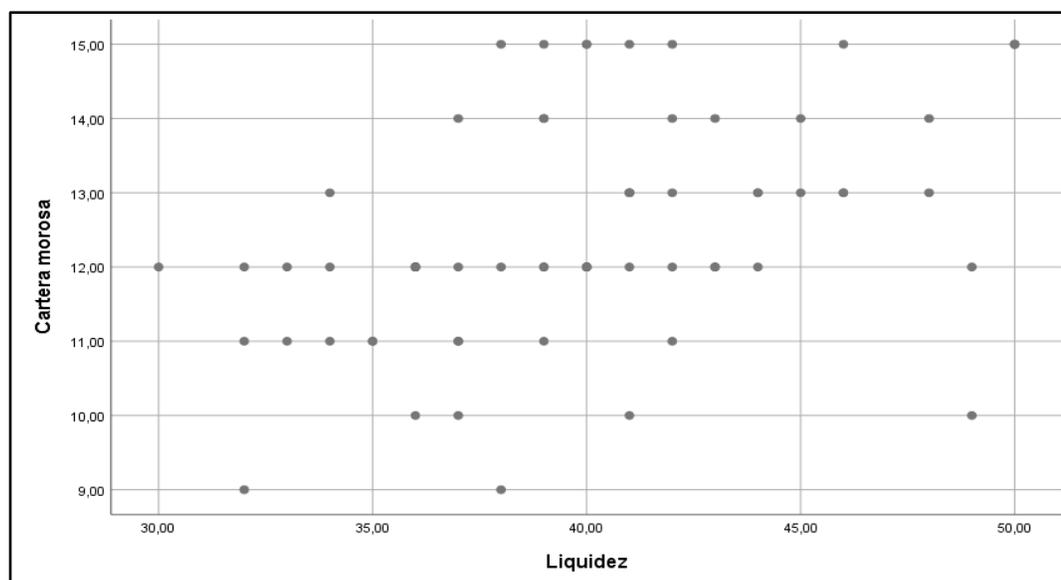
Nota. Elaboración propia SPSS25.

Como se observa en la tabla 17, dado que $p = 0.000 < 0.05$, rechazar H_0 y se acepta la H_1 . La cartera morosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

A su vez en la figura 12, se logra visualizar una correlación positiva moderada de 0.455 lo cual nos permite afirmar que, a un mayor control en la cartera morosa en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima, la liquidez será mayor de forma moderada.

Figura 12.

Correlación de la dimensión cartera morosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Nota. Elaboración propia SPSS25.

Hipótesis Específica 2

Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₀: Las políticas de crédito no se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₁: Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

Tabla 18.

Correlación de la dimensión políticas de crédito y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

Correlaciones			
		Políticas de crédito	Liquidez
Políticas de crédito	Correlación de	1	0.554**
	Pearson		
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	65	65
Liquidez	Correlación de	0.554**	1
	Pearson		
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	65	65

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

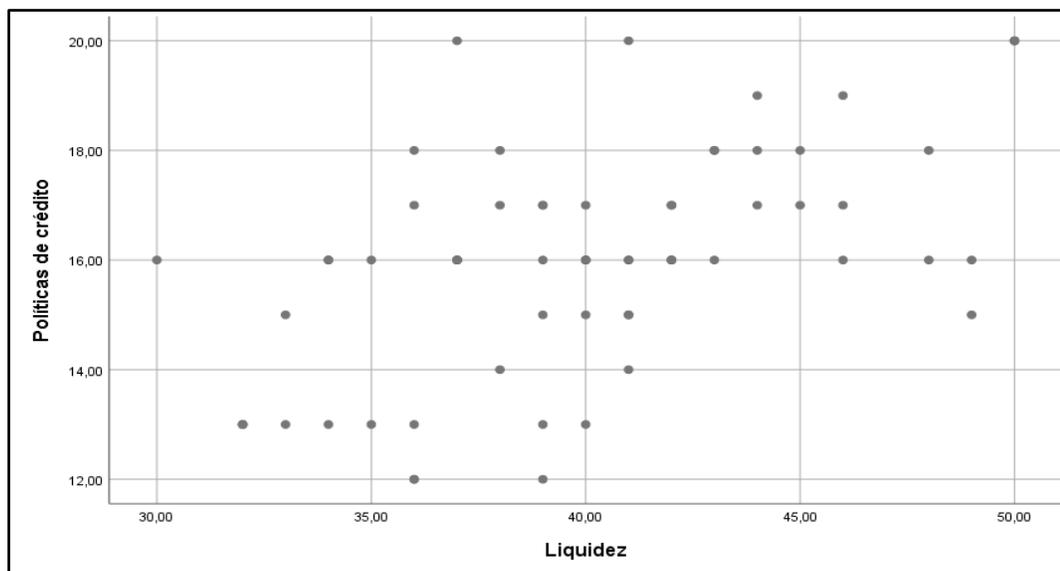
Nota. Elaboración propia SPSS25.

Como se observa en la tabla 18, dado que $p = 0.000 < 0.05$, rechazar H_0 y se acepta la H_1 . Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

A su vez en la figura 13, se logra visualizar una correlación positiva moderada de 0.554 lo cual nos permite afirmar que, a un mayor control de las políticas de crédito en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima, la liquidez será mayor de forma moderada.

Figura 13.

Correlación de la dimensión políticas de crédito y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Nota. Elaboración propia SPSS25.

Hipótesis Específica 3

La estimación de cobranza dudosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₀: La estimación de cobranza dudosa no se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

H₁: La estimación de cobranza dudosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

Tabla 19.

Correlación de la dimensión estimación de cobranza dudosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.

Correlaciones			
		Estimación de cobranza dudosa	Liquidez
Estimación de cobranza dudosa	Correlación de Pearson	1	0.564**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	65	65
Liquidez	Correlación de Pearson	0.564**	1
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	65	65

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

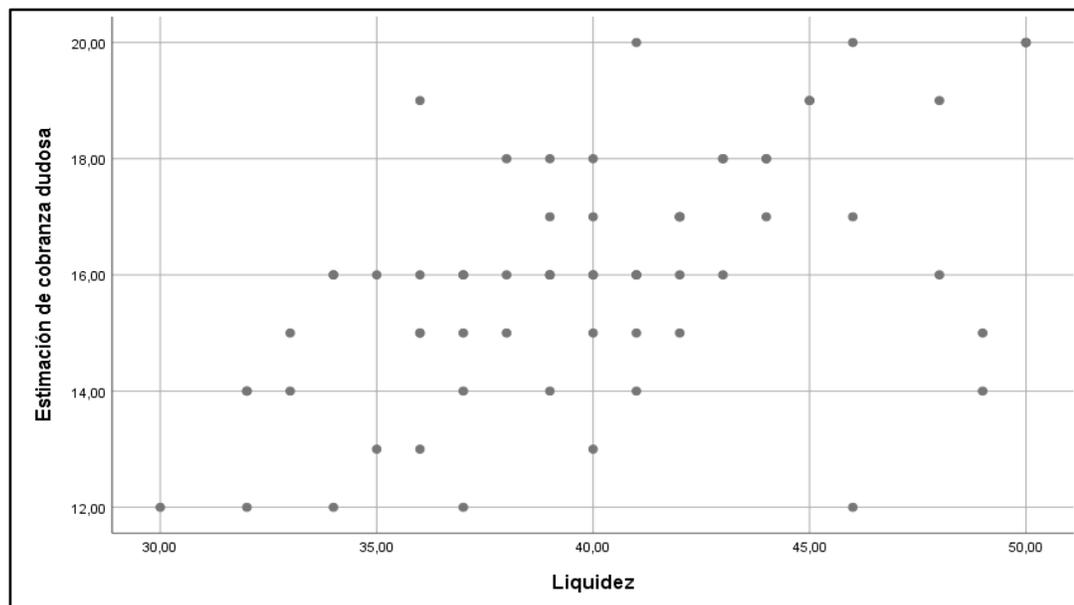
Nota. Elaboración propia SPSS25.

Como se observa en la tabla 19, dado que $p = 0.000 < 0.05$, rechazar H_0 y se acepta la H_1 . La estimación de cobranza dudosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

A su vez en la figura 14, se logra visualizar una correlación positiva moderada de 0.564 lo cual nos permite afirmar que, a un mayor control de la estimación de cobranza dudosa en las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima, la liquidez será mayor de forma moderada.

Figura 14.

Correlación de la dimensión estimación de cobranza dudosa y la variable liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico de la provincia de Lima.



Nota. Elaboración propia SPSS25.

5.4 Discusión de resultados

La tesis logró encontrar un índice de correlación positiva moderada de (0.619) entre las cuentas por cobrar y la liquidez, donde se coincide con Castro y Caycho (2020) al encontrar un coeficiente de correlación positiva moderada de (0.588); de igual forma Vásquez y Vega (2016), al hallar un coeficiente de correlación positiva muy alta de (0.991); También Manrique (2021) encontró una correlación positiva alta con un coeficiente de (0.888).

En cambio, Solano (2020) no encontró una fuerte correlación positiva entre las dos variables, dándonos como resultado un coeficiente de correlación de (0.132). Posiblemente la variación de la población estudiada y otros aspectos puedan ser la causa de la diferencia entre los resultados obtenidos.

La tesis encontró un coeficiente de correlación positiva moderada de (0.619) entre las variables cuentas por cobrar y liquidez coincidiendo con Castro y Caycho (2020), que obtuvo como resultado una relación de (0.588) entre las variables, y estos dieron como conclusión que la gestión de cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez de la empresa Industrial PVC S.A.C. Se coincide con los autores en que es necesario aplicar una gestión efectiva, así como la creación de políticas de crédito y cobranza adecuadas para minimizar el impacto en la liquidez obtenida en el periodo; A su vez Vázquez y Vega (2016) también encontraron una correlación positiva, en este caso una muy alta con un coeficiente de correlación de (0.991) entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Consermet S.A.C. Se coincide en la necesidad de evaluar la información financiera frecuentemente para tener un conocimiento del grado de liquidez de la empresa y verificar si se realiza una correcta gestión en las cuentas por cobrar; Manrique (2021) encontró una correlación positiva alta con un coeficiente de (0.888) quien concluyó que el proceso de la generación de las ventas a crédito se desarrollaba de manera deficiente incumpliendo con cada una de las políticas de crédito establecidas por su gerencia, poniendo de ese modo en riesgo la liquidez de la empresa al generarse el incremento de cuentas por cobrar que presentan retraso e incumplimiento de las mismas demostrando con ello que existe incidencia significativa entre ambas. La tesis no coincide con Solano (2020) quien sustenta que las cuentas por cobrar no inciden en la liquidez de la empresa Jopizo E.I.R.L. habiendo obtenido un coeficiente de (0.132), la razones para diferencia entre estos resultados puede ser la unidad de análisis o la temporalidad analizada. Los autores concluyen que la empresa objeto de estudio no necesita utilizar indicadores financieros para gestionar la liquidez, ni políticas para las cuentas por cobrar, dado el tamaño de esta, pero sugieren tomar en cuenta un cambio de visión para futuras expansiones.

Conclusiones

1. Las cuentas por cobrar tienen una relación positiva y moderada con la liquidez con un coeficiente de correlación de (0.619), dando a entender que mejorando las cuentas por cobrar se aumentará la liquidez.
2. La cartera morosa se relaciona positiva y moderadamente con la liquidez con un coeficiente de correlación de (0.455), señalando una relación no muy alta pero existente.
3. Las políticas de crédito tienen una relación positiva y moderada con la liquidez con un coeficiente de correlación de (0.554), evidenciando que una mejora en las políticas de crédito, mejorarán la liquidez obtenida.
4. La estimación de cobranza dudosa se relaciona positiva y moderadamente con la liquidez con un coeficiente de correlación de (0.564), reflejando que a mejor eficiencia en la estimación de cobranza dudosa se obtendrá por consiguiente una mayor liquidez.
5. Según el instrumento aplicado hay un uso frecuente de los índices de actividad en las empresas del sector farmacéutico, donde el ciclo de conversión de efectivo es esencial al tratarse de empresas que manejan productos médicos perecibles y por ende necesitan mover las existencias de forma eficiente y eficaz.

Recomendaciones

1. Se debe implementar y mejorar un sistemas de políticas en las cuentas por cobrar para mejorar la obtención de liquidez, esto tendrá como consecuencia en el futuro un mejor goce de estabilidad financiera en la empresa.
2. Realizar un estudio financiero a los clientes y potenciales clientes para no caer en una cartera morosa y evitar el riesgo, a su vez generar políticas de recupero de cuentas por cobrar.
3. Mejorar la implementación de las políticas de crédito, estableciendo límites y plazos firmes además de implementar procedimientos de cobranzas eficientes para evitar que los clientes caigan en morosidad.
4. Tomar medidas necesarias para la identificación de clientes potenciales en una situación económica difícil, para preventivamente provisionar la deuda como de cobranza dudosa en el periodo correspondiente y pueda ser reflejado en el estado de situación financiera, estas acciones pueden permitir la deducción del gasto para efectos de la determinación del impuesto a la renta y así mismo podrán ser adicionadas a efectos del cálculo del itan.
5. Ampliar el uso de índices de actividad con especial énfasis en el ciclo de conversión de efectivo, ya que al tratarse de empresas farmacéuticas se necesita una correcta gestión de inventarios para optimizar el movimiento de mercadería y generar mayor liquidez a corto plazo.

Referencias

- Alva, M. (2020). La provisión de cobranza dudosa y la emergencia por el COVID-19. *Revista Actualidad Empresarial*(245), 2.
- Andrade, P. (Julio de 2017). Ratios o razones financieras. *Contadores y empresas* (305), B14. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Arcoraci, E. (2011). *Contabilidad - Ratios financieros [Página Web]*. Recuperado de <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2011/11/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>
- Arias, G., & Covinos, G. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Perú: Enfoques consulting EIRL.
- Asturias Corporación Universitaria. (s.f.). *Centro virtual [Página Web]*. Recuperado de https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/finanzas/clase2_pdf1.pdf
- Bañuelos, R. (2014). Política de crédito y cobranza. *[Página Web]*. Recuperado de <https://docplayer.es/54879080-Politica-de-credito-y-cobranza.html>
- Bazalar, C. (21 de octubre de 2020). *Cuentas de cobranza dudosa - Codificación contable. JBC escuela virtual*. Recuperado de <https://www.josebazalar.com/post/cuentas-de-cobranza-dudosa-codificaci%C3%B3n-contable>
- Bazán, G. (2018). Ratios de liquidez y solvencia como instrumento para la toma de decisiones de financiamiento en la empresa transportes Yosely SRL 2016-2017. *(Tesis de titulación, Universidad Nacional de Cajamarca)*. Recuperado de <http://repositorio.unc.edu.pe/handle/UNC/2927>

- Brachfield, P. (2009). Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados. En P. Brachfield (Ed.), *Gestión del crédito y cobro* (pág. 86). Barcelona: Editorial Profit.
- Calderón, P. (16 de octubre de 2005). *Administración, análisis y políticas de crédito*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/administracion-analisis-y-politicas-de-credito/>
- Capital, D. (2020). *Drip Capital [Página Web]*. Recuperado de <https://www.pronetwork.mx/magazine/ciclo-de-conversion-de-efectivo-una-guia-para-tu-negocio/>
- Casas, A. (2003). *La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos*. Instituto de salud Carlos III. doi:[https://doi.org/10.1016/S0212-6567\(03\)79222-1](https://doi.org/10.1016/S0212-6567(03)79222-1)
- Conexión ESAN. (2020). *Estrategia y capital de trabajo: su uso en tiempos de crisis. [Página Web]*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/estrategia-y-capital-de-trabajo-su-uso-en-tiempos-de-crisis>
- Cuenca, R. (2014). Análisis del endeudamiento en una empresa cotizada: el caso de Pescanova. *[Monografía]*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas ICADE. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11531/288>
- DELSOL, S. (s.f.). *Capacidad de endeudamiento [Página Web]*. Recuperado de <https://www.sdelso.com/glosario/capacidad-de-endeudamiento/>
- Díaz, N. (2021). *Índice de endeudamiento [Página Web]*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/indice-de-endeudamiento.html>

- DIGEMID. (2020). *Establecimientos empadronados [Página Web]*. Recuperado de <https://www.digemid.minsa.gob.pe/main.asp?Seccion=871>
- Durán, C., Bonilla, C., & Torres, N. (2020). Crédito tributario de IVA en el sector manufacturero y su impacto en la liquidez empresarial. *Revista arbitrada interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 300-325. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i4.961>
- Ferrer, A., & Ferrer, A. (2019). *Normas internacionales de información financiera. Texto concordado de las normas e interpretaciones NIC, NIIF, SIC Y CINIIF*. Lima, Perú: Editorial Instituto Pacífico.
- Galán, J. (2017). *Capacidad de endeudamiento [Página Web]*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-endeudamiento.html>
- Gaona, R. (2016). Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014. (*Tesis de titulación*). Universidad Nacional de Loja, Loja.
- García, M. (2018). Concentración de la propiedad y su efecto sobre la liquidez de las acciones del mercado bursátil colombiano, periodo 2010-2016. *Finanzas y política económica*, 10(2), 327-348. doi:<https://doi.org/10.14718/evfinanzpolitecon.2018.10.2.5>
- García, Q. (2011). Cuentas por cobrar comerciales - Programa de auditoría sugerido. *Actualidad Empresarial*(245), v1.
- Gerencie. (2020). *Rotación de activos [Página Web]*. Recuperado de https://www.gerencie.com/rotacion-de-activos.html#Que_es_la_rotacion_de_activos
- Gitman, L., & Chad, Z. (2012). *Principios de administración financiera* (12da ed.). México: Pearson educación de México, S.A.

- Gonzales, P., & Sanabria, B. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Valor contable*, 3(1), 57 - 72. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1232>
- González, U. (2011). *Liquidez, volatilidad, estocástica y saltos*. España: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Hernández, A. (s.f.). *Quickbooks [Página Web]*. Recuperado de <https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/controla-tu-negocio/que-es-el-flujo-financiero-y-como-calcularlo/>
- Hernández, H. (2020). *Rotación del activo [Página Web]*. Recuperado de <https://asesorias.com/empresas/normativas/contable/pgc/rotacion-de-activo/>
- Hernández, S., & Mendoza, T. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México D.F.: Mc Graw Hill.
- Herz, G. (2018). Apuntes de contabilidad financiera. En G. Herz (Ed.), *Ciclo de ventas y cobranzas* (3ra ed., pág. 145). Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C.
- Kiziryan, M. (2015). *Flujo de caja [Página Web]*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- Lahura, E., & Espino, F. (2019). Cartera morosa en moneda extranjera y tipo de cambio real: Evidencia para el Perú, 2003-2018. *Revista Estudios Económicos*(37), 31-48.

- León, J. (s.f.). *¿Cómo mido mi capacidad de endeudamiento?* [Página Web]. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/mido-capacidad-endeudamiento/>
- López, J. (2015). *Flujo de caja operativo* [Página Web]. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja-operativo.html>
- Lozada, D. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules infantil"* (Tesis de título profesional, Pontificia Universidad Católica del Ecuador). Recuperado de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>
- Macías, C. (2017). Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Globalolimp S.A. de la ciudad de Guayaquil. (*Tesis de titulación*). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil.
- Mantilla, C., Ruiz, N., & Zavaleta, P. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C.* (Tesis de título profesional, Universidad Privada Antenor Orrego). Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12759/3007>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa de servicios. *Ciencia para el desarrollo*, 23(4), 259-263. doi:<https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Morales, C., & Morales, C. (2014). *Crédito y cobranza* (1ra ed.). México D.F.: Grupo Editorial Patria, S.A.

- Morales, G., & Carhuanchu, M. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2), 21-40. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Moreno, F. (2014). *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Naula, S., Campoverde, C., Mora, P., & Loyola, O. (2019). Liquidez de los mercados accionarios latinoamericanos y su impacto en el crecimiento económico per-cápita. *Revista de Economía del Rosario*, 22(2), 371-392. doi:<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.8144>
- Ñaupas, P., Valdivia, D., Palacios, V., & Romero, D. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa - cualitativa y redacción de la tesis* (5ta. ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Ochoa, M. (s.f.). *Telcel empresas [Página Web]*. Recuperado de <https://www.telcel.com/empresas/tendencias/notas/que-es-cartera-vencida>
- Ortega, S., Pacherras, R., & Díaz, R. (2010). Dinámica contable registro y casos prácticos. En S. Ortega (Ed.), *Cuentas por cobrar comerciales-terceros* (pág. 39). Lima: Editorial Tinco S.A.
- Piñero, S., De llano, M., & Álvarez, G. (2007). Dirección financiera modelos avanzados de decisión con excel. En M. De llano (Ed.), *Gestión del crédito* (pág. 310). Madrid: Delta Publicaciones Universitarias.
- Ramos, K., & Sandoval, W. (2019). *Estudio de caso: análisis del Ciclo de Conversión del efectivo. (Trabajo de título profesional, Universidad católica de Colombia)*. Recuperado de :

<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23534/1/Estudio%20de%20caso%20-%20An%C3%A1lisis%20del%20Ciclo%20de%20Conversi%C3%B3n%20del%20Efectivo%20%28CCE%29.pdf>

Rodríguez, J., & Pérez, J. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios Universidad EAN*(82), 10. doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>

Rubio, D. (2014). *Manual de análisis financiero*. Madrid: IEGE-Publicaciones.

Ruíz, R. (2007). *El Método científico y sus etapas [Página Web]*. Recuperado de <http://www.index-f.com/lascasas/documentos/lc0256.pdf>

Salazar, M. (2017). *Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en salud sucursal Perú, Lima 2017*. (Tesis de titulación, Universidad Norbert Wiener). Recuperado de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/1248>

Sánchez, G. (04 de febrero de 2017). *Economipedia [Página Web]*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-endeudamiento.html>

Sevilla, A. (01 de noviembre de 2015). *Economipedia: Haciendo fácil la economía [Página Web]*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Tomalá, G. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes Transcisa S.A., Cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2017*. (Tesis de titulación, Universidad estatal península de Santa Elena). Recuperado de <http://repositorio.upse.edu.ec:8080/jspui/handle/46000/4647>

- Trenza, A. (04 de setiembre de 2020). *Apalancamiento financiero definición y ejemplos [Página Web]*. Recuperado de <https://anatreza.com/apalancamiento-financiero/#1-definición-de-ratio-de-apalancamiento-financiero>
- Valderrama, J. (22 de enero de 2021). *Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace? [Página Web]*. Recuperado de <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>
- Valencia, H. (2013). *Diferencias entre endeudamiento y apalancamiento [Página Web]*. Recuperado de <https://www.soyconta.com/diferencias-entre-endeudamiento-y-apalancamiento/>
- Vásquez, B., & Vejarano, G. (2020). *Programa reactiva Perú y su impacto en la liquidez de la empresa "MC Negocios y Servicios S.A.C.", I semestre - 2020, Chimbote (Tesis de titulación)*. Universidad César Vallejo, Chimbote. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/57376>
- Wong, D. (1996). *Finanzas en el Perú: un enfoque de la liquidez, rentabilidad y riesgo [Monografía]*. Lima: Centro de investigación de la Universidad del Pacífico.
- Zuñiga, T. (2018). *Aplicación de fondos propios como fuente de financiamiento para obtener liquidez y rentabilidad empresarial en la Constructora Rodema S.A.C.* (Tesis de titulación, Universidad Nacional de Piura). Recuperado de <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1608>

Apéndices

Apéndice A. Matriz de consistencia: Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general				<p>Método de investigación. Científico Inductivo - Deductivo. Tipo de estudio. Aplicada. Nivel de investigación. Correlacional Diseño de la investigación</p> <p>M: Representa la muestra del estudio. V1: Cuentas por cobrar. V2: Liquidez r: La correlación entre las dos variables General: No experimental Específico: Transversal – Correlacional Población. 1570 MYPES del sector comercial farmacéutico pertenecientes a Lima Metropolitana. Fuente: Empadronamiento Nacional realizado por Digemid 2020 Muestra 65 MYPES del giro comercial droguería pertenecientes a Lima Metropolitana. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos: Técnicas: - Encuesta Instrumentos: - Cuestionario</p>
¿Cuál es la relación entre las Cuentas por Cobrar y la liquidez de las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020?	Determinar cómo las Cuentas por Cobrar se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.	Las Cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.	<i>Variable X</i>	X1. Cartera Morosa	Políticas de recupero Nivel de riesgo Capacidad y voluntad de pago	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Cuentas por cobrar	X2. Políticas de crédito	Evaluación de clientes Límites y plazos Procedimientos de cobranza	
¿En qué medida la cartera morosa se relaciona con la liquidez de las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020?	Medir la relación de la cartera morosa y la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.	La cartera morosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.		X3. Estimación de cobranza dudosa	Provisión Recuperación Castigo	
¿Cómo las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020?	Demostrar si las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.	Las políticas de crédito se relacionan con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.		Y1. Ratio de liquidez	Prueba ácida Capital de trabajo	
¿Qué relación tiene la cobranza dudosa y la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020?	Explicar la relación de la cobranza dudosa y la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.	La estimación de cobranza dudosa se relaciona con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmacéutico, Lima metropolitana 2020.	<i>Variable Y</i> Liquidez	Y2. Índices de actividad	Ciclo de conversión de efectivo Rotación de activos Flujo de caja	
				Y3. Endeudamiento	Ratio de endeudamiento a corto plazo Ratio de endeudamiento a largo plazo	

Fuente: Elaboración propia.

Apéndice B. Matriz de operacionalización de las variables

Tabla B1. Matriz de operacionalización. Variable x: Cuentas por cobrar

Variable X	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Escala de medición	Preguntas	Ítems
Vx: Cuentas por cobrar	Según Herz (2018) son exigibles de cobro de dinero, obtenidos por transacciones propias con terceros. Se presentan en el Estado de Situación Financiera en el activo corriente o en el no corriente, y dependiendo de la fecha en que serán cobradas.	Cartera morosa	Políticas de recupero	Ordinal	¿La empresa tiene políticas de recupero establecidas para evitar que las cuentas por cobrar entren en mora?	1
			Nivel de riesgo		¿Considera Ud. que se deben establecer políticas de crédito claras para minimizar el nivel de riesgo y no caer en cartera morosa?	2
			Capacidad y voluntad de pago		¿Las condiciones de crédito implementadas por la empresa influyen en la capacidad y voluntad de pago por parte del cliente?	3
		Políticas de crédito	Evaluación de clientes	Ordinal	¿Se realiza la revisión periódica de la situación financiera de la cartera de clientes?	4
			Límites y plazos		¿Existen políticas de evaluación al historial crediticio del cliente para minimizar la morosidad?	5
					¿Considera Ud. que los límites y plazos de crédito establecidos por la empresa para el otorgamiento del crédito se cumplen a cabalidad?	6
					Procedimientos de cobranza	¿Sabe Ud. si los procedimientos de cobranza utilizados por la empresa siguen un proceso ordenado y se ajustan a cada tipo de cliente?
			Estimación de cobranza dudosa		Provisión	¿En qué medida el reconocimiento de la cobranza dudosa se alinea a los requisitos establecidos por la norma tributaria?
		¿La estimación de cobranza dudosa se registra en base a los lineamientos contables?		9		
		Recuperación		¿Se establecen lineamientos precisos para la provisión contable en caso se pueda recuperar una cartera morosa?	10	
		Castigo	¿En qué medida se establecen políticas o prácticas contables en el castigo de una cobranza dudosa?	11		

Fuente: Elaboración propia.

Tabla B2. Matriz de operacionalización. Variable Y: Liquidez

Variable Y	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Escala de medición	Preguntas	Ítems
Vy: Liquidez	Según Sevilla (2015) es la capacidad de un activo de convertirse en dinero efectivo de forma inmediata para afrontar compromisos y obligaciones de corto plazo.	Ratio de liquidez	Razón corriente	Ordinal	¿Se realizan con frecuencia los cálculos de la razón corriente para obtener un panorama de la liquidez actual de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo?	12
			Prueba ácida		¿Con qué frecuencia se toma en cuenta el cálculo de la prueba ácida para conocer si la empresa tiene la liquidez suficiente en el corto plazo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de sus existencias?	13
			Capital de Trabajo		¿Considera usted que el índice del capital de trabajo obtenido en el periodo, tiene influencia en la toma de decisiones para la obtención de mayor liquidez?	14
		Índices de actividad	Ciclo de conversión de efectivo	Ordinal	¿Considera usted que el resultado del ciclo de conversión de efectivo permite ajustar las políticas de cobranza para mejorar y obtener mayor liquidez en la empresa?	15
			Rotación de activos		¿Con qué frecuencia el índice del ciclo de conversión de efectivo es contraproducente en la obtención de liquidez inmediata?	16
			Flujo de caja		¿Considera usted que el índice rotación de activos es relevante para mejorar la eficiencia de las políticas de venta, y así obtener mayor liquidez?	17
			Nivel de endeudamiento		¿Considera usted que el flujo de caja se elabora tomando en cuenta los contratiempos y obstáculos coyunturales permitiendo visualizar la correcta liquidez de la empresa en el periodo?	18
		Endeudamiento	Nivel de endeudamiento	Ordinal	¿Considera usted el nivel actual de la deuda de la empresa antes de tomar más deuda con financiación externa ante la falta de liquidez?	19
			Ratio de endeudamiento a corto plazo		¿Se hace uso del ratio de endeudamiento a corto plazo para determinar si es necesario obtener préstamos financieros a corto plazo por falta de liquidez?	20
			Ratio de endeudamiento a largo plazo		¿Se realiza el cálculo respectivo y se evalúa el ratio de endeudamiento a largo plazo para la financiación a falta de liquidez en las necesidades proyectadas de la empresa?	21

Fuente: Elaboración propia

Apéndice C. Cuestionarios Aplicados

Apéndice C1. Cuestionario sobre Cuentas por Cobrar

Estimado Sr(a):

El presente cuestionario tiene como objetivo recoger información para la elaboración de nuestro trabajo de investigación para poder graduarnos de Contadores Públicos. La variable para estudiar son las Cuentas por Cobrar, dirigidas a las Empresas MYPES del sector comercial Farmacéutico. Tenga en cuenta que su valiosa información servirá y permitirá hacer propuestas de mejora al respecto.

I. INFORMACIÓN GENERAL

Antes de responder, debe tener en cuenta lo siguiente:

- El cuestionario es anónimo y confidencial.
- Es importante responder de manera honesta.
- Enfoque su atención en lo que sucede habitualmente.
- Debe llenar el cuestionario con un lapicero.
- Recuerde que solo debe marcar con una (X) una opción por cada una de las preguntas.
- Asegúrese de responder todas las preguntas.

DATOS GENERALES**Dimensiones de las Cuentas por Cobrar****Cartera Morosa () Políticas de Crédito ()****Estimación Cobranza Dudosa ()****Localidad:.....**

1. ¿La empresa tiene políticas de recupero establecidas para evitar que las cuentas por cobrar entren en mora?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

2. ¿Considera Ud. que se deben establecer políticas de crédito claras para minimizar el nivel de riesgo y no caer en cartera morosa?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

3. ¿Las condiciones de crédito implementadas por la empresa influyen en la capacidad y voluntad de pago por parte del cliente?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

4. ¿Se realiza la revisión periódica de la situación financiera de la cartera de clientes?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

5. ¿Existen políticas de evaluación al historial crediticio del cliente para minimizar la morosidad?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

6. ¿Considera Ud. que los límites y plazos de crédito establecidos por la empresa para el otorgamiento del crédito se cumplen a cabalidad?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

7. ¿Sabe Ud. si los procedimientos de cobranza utilizados por la empresa siguen un proceso ordenado y se ajustan a cada tipo de cliente?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

8. ¿En qué medida el reconocimiento de la cobranza dudosa se alinea a los requisitos establecidos por la norma tributaria?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

9. ¿La estimación de cobranza dudosa se registra en base a los lineamientos contables?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

10. ¿Se establecen lineamientos precisos para la provisión contable en caso se pueda recuperar una cartera morosa?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

11. ¿En qué medida se establecen políticas o prácticas contables en el castigo de una cobranza dudosa?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

Apéndice C2. Cuestionario sobre Liquidez

Estimado Sr(a):

El presente cuestionario tiene como objetivo recoger información para la elaboración de nuestro trabajo de investigación para poder graduarnos de Contadores Públicos. La variable para estudiar es la Liquidez, dirigida a las Empresas MYPES del sector comercial Farmacéutico. Tenga en cuenta que su valiosa información servirá y permitirá hacer propuestas de mejora al respecto.

II. INFORMACIÓN GENERAL

Antes de responder, debe tener en cuenta lo siguiente:

- El cuestionario es anónimo y confidencial.
- Es importante responder de manera honesta.
- Enfoque su atención en lo que sucede habitualmente.
- Debe llenar el cuestionario con un lapicero.
- Recuerde que solo debe marcar con una (X) una opción por cada una de las preguntas.
- Asegúrese de responder todas las preguntas.

DATOS GENERALES**Dimensiones de la Liquidez****Ratio de Liquidez () Índices de actividad ()****Nivel de Endeudamiento ()****Localidad:**

1. ¿Se realizan con frecuencia los cálculos de la razón corriente para obtener un panorama de la liquidez actual de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

2. ¿Con qué frecuencia se toma en cuenta el cálculo de la prueba ácida para conocer si la empresa tiene la liquidez suficiente en el corto plazo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de sus existencias?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

3. ¿Considera Ud. que el índice del capital de trabajo obtenido en el periodo, tiene influencia en la toma de decisiones para la obtención de mayor liquidez?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

4. ¿Considera Ud. que el resultado del ciclo de conversión de efectivo permite ajustar las políticas de cobranza para mejorar y obtener mayor liquidez en la empresa?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

5. ¿Con qué frecuencia el índice del ciclo de conversión de efectivo es contraproducente en la obtención de liquidez inmediata?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

6. ¿Considera usted que el índice rotación de activos es relevante para mejorar la eficiencia de las políticas de venta, y así obtener mayor liquidez?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

7. ¿Considera Ud. que el flujo de caja se elabora tomando en cuenta los contratiempos y obstáculos coyunturales permitiendo visualizar la correcta liquidez de la empresa en el periodo?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

8. ¿Considera Ud. el nivel actual de la deuda de la empresa antes de tomar más deuda con financiación externa ante la falta de liquidez?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

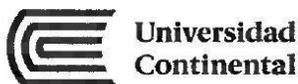
9. ¿Se hace uso del ratio de endeudamiento a corto plazo para determinar si es necesario obtener préstamos financieros a corto plazo por falta de liquidez?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

10. ¿Se realiza el cálculo respectivo y se evalúa el ratio de endeudamiento a largo plazo para la financiación a largo plazo a falta de liquidez en las necesidades proyectadas de la empresa?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

Apéndice D Juicio de Expertos



Universidad
Continental

Ficha de Validación por Criterio de Experto

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto: *Caballero Salazar Jonathan Javier*
- 1.2. Grado académico / mención : *titulada - C.P.C.*
- 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : *43620139*
- 1.4. Cargo e institución donde labora: *Cantedor General*
- 1.5. Autor(es) del instrumento : *Abdrade Gomez Katherine - Camones Fernandez Juan*
- 1.6. Lugar y fecha : *Lima, 9 de agosto del 2021*

2. Aspectos de la Evaluación

Indicadores	Criterios	Deficiente 1	Aceptable 3	Bueno 5
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.			✓
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.		✓	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.			✓
4. Organización	Presentación ordenada.			✓
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.			✓
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			✓
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.			✓
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			✓
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.			✓
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			✓
Conteo total de marcas		A 0	B 1	C 9

$$\text{Coeficiente de validez} = \frac{1 \times A + 3 \times B + 5 \times C}{50} = \frac{0.96}{1.00} = 0.96$$

3. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría	
[0,20 – 0,40]	No válido, reformular	<input type="radio"/>
<0,41 – 0,60]	No válido, modificar	<input type="radio"/>
<0,61 – 0,80]	Válido, mejorar	<input type="radio"/>
<0,81 – 1,00]	Válido, aplicar	<input checked="" type="radio"/>

4. Recomendaciones

[Firma manuscrita]

Firma del Experto
DNI N° *43620139*



Ficha de Validación por Criterio de Experto

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto: CUEVA JULCA, DELIA ELSA
 1.2. Grado académico / mención : Contadora
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 07162899
 1.4. Cargo e institución donde labora: Universidad Alas Peruanas
 1.5. Autor(es) del instrumento : Andrade Gómez, Katherine y Camones Fernández , Juan
 1.6. Lugar y fecha : 22/08/2021

2. Aspectos de la Evaluación

Indicadores	Criterios	Deficiente 1	Aceptable 3	Bueno 5
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.			X
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.			X
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.		X	
4. Organización	Presentación ordenada.			X
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.			X
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.		X	
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			X
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.			X
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X
Conteo total de marcas		A	B	C
			2	8

$$\text{Coeficiente de validez} = \frac{1 \times A + 3 \times B + 5 \times C}{50} = \frac{0.92}{1} = 0.92$$

3. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría	
[0,20 – 0,40]	No válido, reformular	<input type="radio"/>
<0,41 – 0,60]	No válido, modificar	<input type="radio"/>
<0,61 – 0,80]	Válido, mejorar	<input type="radio"/>
<0,81 – 1,00]	Válido, aplicar	<input checked="" type="radio"/>

4. Recomendaciones

.....

Handwritten signature

Firma del Experto
DNI. N° 07162899



Universidad
Continental

Ficha de Validación por Criterio de Experto

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto: SUAREZ VICENTE EMILIO ELIADORO
 1.2. Grado académico / mención : CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 959940603 DNI 10201346
 1.4. Cargo e institución donde labora: CONTADOR GENERAL - GRUPO FINANCIERO CONTADOR SUAREZ S.A.
 1.5. Autor(es) del instrumento : Comunes Fernandez Juan Alexis y Andrade Gomez Katherine
 1.6. Lugar y fecha : 07 AGOSTO 2021

2. Aspectos de la Evaluación

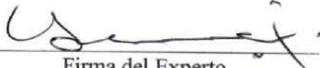
Indicadores	Criterios	Deficiente 1	Aceptable 3	Bueno 5
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.			X
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.			X
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.		X	
4. Organización	Presentación ordenada.			X
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.		X	
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.			X
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			X
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.		X	
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X
Conteo total de marcas		A	B	C

$$\text{Coeficiente de validez} = \frac{1 \times A + 3 \times B + 5 \times C}{50} = \frac{0 + 3 + 5}{50} = 0.88$$

3. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría	
[0,20 – 0,40]	No válido, reformular	<input type="radio"/>
<0,41 – 0,60]	No válido, modificar	<input type="radio"/>
<0,61 – 0,80]	Válido, mejorar	<input type="radio"/>
<0,81 – 1,00]	Válido, aplicar	<input checked="" type="radio"/>

4. Recomendaciones

.....

 Firma del Experto
 DNI. N° 10201346