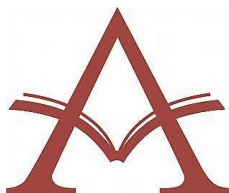


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**EL SISTEMA DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA RENOVA SAC, CON SEDE
EN INDEPENDENCIA, LIMA 2015**

PARA OPTAR AL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

PIÑAN FABIAN, JHOMALY ROSARIO

ISIDRO LOBATON, LEYLA PIERINA

SERIN CRUZADO, MARCELO HONORATO

ASESOR:

CASTILLO PEBES, ROBERTO JAVIER

(ORCID: 0000-0003-2764-1898)

LINEA DE INVESTIGACION: TRIBUTACION Y AUDITORIA

LIMA, PERÚ

OCTUBRE, 2021

Dedicatoria

A quienes fueron testigos del camino que recorrí e influyeron positivamente a lo largo de mi formación académica brindándome apoyo y motivación para trabajar día a día en alcanzar nuestra meta

A nuestras Familias y Profesores

Agradecimientos

En primer lugar, manifestar nuestro agradecimiento a la Universidad Peruana de las Américas por su acogida y brindarnos la oportunidad de formarnos profesionalmente.

A nuestros profesores por sus diferentes formas de enseñar, quienes nos incentivaron en muchos sentidos a seguir adelante y sin su apoyo esto no hubiera sido posible.

Un agradecimiento especial al profesor Edilberto Fabián Poma por guiarnos en la elaboración de nuestro trabajo; a nuestros amigos y asesores personales, gracias por su ayuda asesoría y orientación.

A nuestros padres y todas aquellas personas que estuvieron siempre a nuestro lado en las buenas y en las malas apoyándonos incondicionalmente.

Resumen

La presente investigación tuvo como propósito determinar cómo influye el sistema de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015, para lo cual se planteó un estudio de enfoque cuantitativo, de tipo aplicado y diseño no experimental, donde se implementó la ficha de observación y la encuesta (cuestionario) como técnica de recolección de datos. De manera que, se utilizaron dos instrumentos tipo Likert para la medición de las variables cuentas por cobrar y liquidez a una muestra de veinte personas (colaboradores). Los resultados del estudio evidenciaron que el 90% de las personas consultadas consideran que el sistema de cuentas por cobrar de la empresa Renova SAC presenta unas condiciones regulares, mientras que la liquidez de la entidad mostró niveles medio. Por otra parte, se demostró que el sistema de cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez en la empresa Renova SAC, al implementarse una propuesta de mejoramiento del sistema de cuentas por cobrar para mitigar las deficiencias presentadas, se evidenció que un esquema basado en las políticas de créditos, control y seguimiento y en las técnicas de cobro de las cuentas por cobrar permite una mejor estimación de la liquidez, mejorando la liquidez corriente de 1,84 a 1,96. Al igual que lo evidenciado con la primera variable, se evidenció relación significativa con las dimensiones políticas de crédito, control y seguimiento y técnicas de cobro.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, liquidez, políticas de crédito, control, técnicas de cobro, liquidez corriente.

Abstract

The purpose of this research was to determine how the accounts receivable system influences liquidity in the company Renova SAC, based in Independencia, Lima, in 2015, for which a quantitative approach study was proposed, of an applied type and non-experimental design, where the observation sheet and the survey (questionnaire) were implemented as a data collection technique. Thus, two Likert-type instruments were used to measure the variables accounts receivable and liquidity to a sample of twenty people (collaborators). The results of the study showed that 90% of the people consulted consider that the accounts receivable system of the company Renova SAC presents regular conditions, while the liquidity of the entity showed medium levels. On the other hand, it was shown that the accounts receivable system significantly influences liquidity in the company Renova SAC, when implementing a proposal to improve the accounts receivable system to mitigate the deficiencies presented, it was evidenced that a scheme based on the Credit, control and monitoring policies and the techniques for collecting accounts receivable allow a better estimation of liquidity, improving current liquidity from 1.84 to 1.96. As with the first variable, a significant relationship was evidenced with the political dimensions of credit, control and monitoring, and collection techniques.

Keywords: Accounts receivable, liquidity, credit policies, control, collection techniques, current liquidity.

Tabla de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimientos.....	iii
Resumen	iv
Abstract.....	v
Introducción	1
Capítulo I: Problema de la Investigación	2
1.1. Descripción de la realidad problemática	2
1.2. Planteamiento del problema	5
1.2.1. Formulación del problema.	5
1.2.2. Problemas específicos.	5
1.2.3. Objetivo general.	5
1.2.4. Objetivos específicos.....	5
1.3. Casuística.....	6
Capitulo II: Marco Teórico	11
2.1. Antecedentes.....	11
2.1.1. Internacionales	11
2.1.2. Nacionales	15
2.2. Bases Teóricas	18
2.2.1. Cuentas por cobrar.....	18
2.2.2. Dimensiones de las cuentas por cobrar.....	23
2.2.3. Liquidez.....	30
2.2.4. Dimensiones de la liquidez.....	33

Capítulo III: Alternativas de solución	35
3.1. Propuesta para optimizar el sistema de cuentas por cobrar	35
3.1.1. Valores	35
3.1.2. Objetivos de la propuesta para el sistema de cuentas por cobrar.....	36
3.1.3. Políticas de cuentas por cobrar	36
3.1.4. Control y seguimiento de las cuentas por cobrar	36
3.1.5. Técnicas de cobranza	37
3.2. Análisis contable.....	38
3.3. Discusión	45
Conclusiones	50
Recomendaciones.....	52
Referencias	54
Apéndices	58
Matriz de consistencia	59
Instrumentos de recolección de información.....	61

Índice de tablas

Tabla 1. Rotación de cuenta por cobrar y liquidez del ejercicio 2014'-2015	8
Tabla 2. Niveles de riesgo crediticio	22
Tabla 3. Resultado de la hipótesis general.	39
Tabla 4. Resultados de la hipótesis específica 1	41
Tabla 5. Resultados de la hipótesis específica 2	43
Tabla 6. Resultados de la estimación de cuentas incobrables	43
Tabla 7. Resultados de la hipótesis específica 3	44
Tabla 8. Resultados de la utilidad en operación	44

Introducción

El objetivo del presente trabajo de investigación consiste en determinar cómo influye el sistema de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015, para ello se intenta comprobar la hipótesis general planteada para el estudio, la cual establece que el sistema de cuentas por cobrar influye en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.

Para el desarrollo de la investigación se empleará un enfoque cuantitativo, con un tipo de investigación aplicada y diseño no experimental. La población y muestra está representada por 20 colaboradores de la empresa Renova SAC. Las técnicas de recopilación de datos estarán compuestas por la ficha de observación y la encuesta mediante la aplicación de un cuestionario.

El trabajo de investigación se encuentra estructurado de la siguiente forma:

Capítulo I en el cual está establecido la descripción de la realidad problemática, el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación, importancia y limitantes del estudio.

Capítulo II en el que se plantean los antecedentes internacionales y nacionales, así como los aspectos teóricos de cada variable que sustentan la investigación.

Capítulo III en donde se establece los elementos metodológicos que engloban; el enfoque de la investigación, hipótesis, variables de la investigación, tipo y diseño de la investigación, población y muestra a estudiar, así como las técnicas e instrumentos de recolección de información.

Capítulo IV en el que se presentan los resultados producto de la investigación y las discusiones, donde se vinculan estos resultados con los antecedentes y las bases teóricas del estudio. Y en última instancia, se muestran las conclusiones y recomendaciones respectivas.

Capítulo I: Problema de la Investigación

1.1. Descripción de la realidad problemática

Ante las complejidades de la situación económica mundial vividas durante el año 2015, donde se ha producido un mayor endeudamiento de los países desarrollados, una disminución en los precios del petróleo y de productos básicos, el incremento en la inestabilidad de los mercados financieros; y la disminución de los flujos de capital, lo que significó un año de mucha incertidumbre económica y financiera a nivel mundial. En el caso de América Latina y el Caribe, el ritmo de crecimiento se redujo a 0.4% en 2015 como consecuencia de los conflictos económicos internos presentados en América del Sur, aunado a situaciones de sequías generalizadas, poca credibilidad de los inversionistas y la disminución de los precios de los productos básicos (Banco Mundial, 2015).

Ante este complejo escenario, es fundamental que las empresas trabajen proactivamente en la valoración de su situación financiera, para así desarrollar planes adecuados que les permitan desenvolverse adecuadamente en un entorno donde el manejo de la información financiera de forma confiable y oportuna permitiría enfrentar los inconvenientes que se puedan presentar desde el punto de vista operativo y financiero (CAF, 2020).

El manejo adecuado de la información financiera les permitiría a las empresas desarrollar una gestión dirigida a planificar, coordinar, verificar y monitorear el manejo de los recursos financieros con el propósito de obtener resultados positivos que garanticen la continuidad de las operaciones y, a su vez, maximicen el beneficio. Por otra parte, la importancia de la gestión financiera se encuentra en los elementos financieros, tales como los análisis financieros e indicadores financieros que facilitan la toma de decisiones dentro de las organizaciones (Quiroz et al., 2020).

En este sentido, es necesario tener especial atención sobre el manejo de la cuentas por cobrar, pues el manejo del crédito que se da a los clientes cobra relevancia en un entorno en el cual las empresas se enfrentan a la presión de bajas ventas, caída en la rotación de inventarios, interrupciones de las cadenas de suministros e incluso paradas no programadas de producción o atención al público, de manera que, es primordial tener en cuenta las políticas internas para el manejo de las cuentas por cobrar, ajustarlas de ser necesario al nuevo entorno económico, y estar atentos a los cambios en las políticas públicas para adaptar el manejo de esta variable a posibles cambios en cuanto a las erogaciones obligatorias que deben hacer las empresas (Deloitte, 2020).

Como se indicó, uno de los mayores retos que enfrentan las empresas es evitar el descalce entre los ingresos y los pagos que deben realizarse, especialmente en estas circunstancias de desaceleración de la actividad económica. De manera que, monitorear permanentemente los niveles de liquidez de las empresas cobra un papel más relevante, esta es una de las recomendaciones fundamentales de la CEPAL; en tanto que las empresas se enfrentan a una caída drástica de las ventas y si bien en las economías más avanzadas, los gobiernos han desplegado planes de apoyo muy generosos, aunque no siempre oportunos, pues en los países que conforman la región latinoamericana, la realidad es completamente diferente (CEPAL, 2020).

En las economías de dicha región, donde prevalecen las unidades productivas pequeñas, caracterizada por bajos niveles de productividad y que al mismo tiempo concentran un elevado porcentaje del empleo, este tipo de situaciones limitan su crecimiento y condicionan su acceso a nuevas tecnologías (Ferraro y Rojo, 2018).

Según la CEPAL, para el año 2015 la economía de Perú experimentó un crecimiento de 2,8% lo cual resultó ligeramente superior al evidenciado en el año 2014, donde se ubicó en 2,4%. Sin embargo, algunas variables macroeconómicas presentaron reducciones importantes, tal es el caso de la inversión fija privada que se contrajo en un 5.5%, como consecuencia de la baja en los

precios de los productos de exportación y el deterioro de las expectativas de crecimiento. Por su parte, la inversión fija pública, sufrió una reducción de 13.4%, producto de un menor dinamismo en la ejecución de los proyectos de inversión pública, mientras que la tasa de desempleo promedio para los primeros tres trimestres de ese año, alcanzó un valor de 6.8%, el cual fue mayor al 6,1% obtenido en el mismo lapso del año anterior (CEPAL, 2015).

Estos escenarios, llevan a que las empresas deban hacer sus mayores esfuerzos para optimizar el manejo de sus información financiera, a fin de tomar las medidas adecuadas para el manejo de sus finanzas, donde destacan el manejo de la política de cuentas por cobrar, así como especial atención a los factores que influyen en la liquidez de las empresas, de manera que, puedan seguir honrándose los compromisos, mientras se aseguran los recursos necesarios para mantener sus operaciones (Deloitte, 2020).

Es importante destacar, que en diversas investigaciones se ha afirmado el impacto que tiene el manejo de las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas; sin embargo, ante esta nueva realidad se hace prioritario identificar con precisión la influencia que tiene el manejo de la primera variable (cuentas por cobrar) sobre la segunda (liquidez) a fin de que las empresas tomen las medidas que tengan el impacto correcto en las variables que le permitan reajustarse al entorno (Gonzales et al., 2016).

En este contexto se tiene la empresa Renova SAC, dedicada principalmente al reencauche y reparación de neumáticos, así como la comercialización de neumáticos nuevos y productos relacionados a su reparación y mantenimiento; siendo este segmento duramente afectado por la medidas de restricción de movilidad que redujo la demanda de sus servicios, por lo que se hace necesario realizar una evaluación detallada de sus políticas de cuentas por cobrar y el impacto de las mismas en la liquidez de la empresa, a fin de mejorar el desempeño organizacional y optimizar los resultados; lo cual permitirá reducir la exposición de la empresa a riesgos asociados

al impago de obligaciones, y su consecuente pérdida de reputación ante sus colaboradores, clientes, proveedores y empleados.

1.2. Planteamiento del problema

En esta sección se plantea el problema principal y los problemas específicos que se derivan de la situación expuesta.

1.2.1. Formulación del problema.

¿Cómo influye el sistema de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?

1.2.2. Problemas específicos.

1.- ¿Cómo influyen las políticas de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?

2.- ¿Cómo influyen el control y seguimiento de las cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?

3.- ¿Cómo influyen las técnicas de cobro en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?

1.2.3. Objetivo general.

Determinar cómo influye el sistema de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.

1.2.4. Objetivos específicos.

1.- Determinar cómo influyen las políticas de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.

2.- Determinar cómo influye el control y seguimiento de las cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.

3.- Determinar cómo influyen las técnicas de cobro en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.

1.3. Casuística

La empresa Renova S.A.C. inició operaciones en el año 1951, dedicándose desde el primer momento al negocio del reencauche de neumáticos para vehículos particulares, camionetas y camiones por medio de sistemas conocidos en Perú hasta ese momento, a lo que agregó el sistema de reencauche total mediante prensado, siendo un sistema innovador para ese momento en el país, el cual fue denominado “Full Cap”. Desde mediados de los años cincuenta se amplía el área de negocio para incorporar la venta de neumáticos nuevos. En los años ochenta, apoyado en el crecimiento del sector minero en el país la empresa se afianza como líder en el reencauche de neumáticos de grandes dimensiones. Esta especialización en neumáticos de gran tamaño llevó a la empresa a desarrollar un “*Joint Venture*” con la empresa australiana TYTEC con la cual han llevado el proceso de reencauchado de neumáticos de grandes dimensiones a nuevos límites.

En cuanto a la misión y visión de la empresa, de indican a continuación:

Misión: Somos una empresa dedicada al servicio de reencauche, reparación y gestión de neumáticos dentro y fuera de carretera; así como recubrimientos de caucho para la industria pesquera. Enfocándonos en brindar soluciones óptimas que satisfagan los requerimientos de nuestros clientes y otros requisitos aplicables.

Visión: Ser líderes a nivel mundial en la solución integral de neumáticos. Diferenciándonos por brindar servicios de calidad, óptimos para cada cliente. Comprometidos con la generación de beneficios sostenibles para la organización, el bienestar de nuestros trabajadores y el cuidado del medio ambiente.

En lo que refiere a la política de calidad la empresa, esta se enfoca en ofrecer soluciones a la medida de las necesidades de los clientes basados en una política de mejora continua de los procesos, bajo altos estándares de seguridad, apoyados en el uso de equipos avanzados de tecnología propia, capacitación constante del personal y el uso de insumos adecuados y de alta calidad. Actualmente, la empresa forma parte del Grupo Indelat, dedicados a ofrecer soluciones a las empresas de diferentes sectores económicos del país, por lo cual contribuyen continuamente a la mejora de la competitividad del Perú.

La empresa Renova S.A.C. sufrió un fuerte impacto en sus operaciones cotidianas por las medidas de contención de la propagación del virus del Covid-19, lo que redujo sus operaciones y disminuyó su facturación considerablemente. Esta situación puso en evidencia la debilidad de las políticas de cuentas por cobrar de la empresa, puesto que, si bien los lapsos para el otorgamiento de créditos a los clientes se encuentran entre 30 y 60 días, el tiempo promedio de recuperación de las cuentas por cobrar supera los 100 días. Esta situación pone en riesgo la liquidez de la empresa para asumir compromisos de corto plazo, lo cual resulta fundamental para afrontar situaciones de alto riesgo como las enfrentadas durante las restricciones movilidad por las medidas de contención de la propagación del virus del Covid-19.

Por otra parte, la empresa evidencia debilidad en la capacitación del personal en cuanto a las políticas internas de cuentas por cobrar, lo que redundará en una mayor debilidad en su conocimiento general, compromiso con el cumplimiento de las normas y por ende un menor seguimiento a este tema. De igual forma, existe poca difusión de las políticas de cuentas por

cobrar vigentes en la empresa, y tampoco se motiva al personal al cumplimiento estricto de las políticas de cuentas por cobrar.

En cuanto al análisis del cliente para el otorgamiento de créditos, se tiene que la empresa no es rigurosa en cuanto al análisis de solvencia de los clientes, y tampoco exige garantía sobre las operaciones de crédito en la totalidad de los casos.

En general, se puede indicar que la empresa tiene una gestión regular de las políticas de cuentas por cobrar, con debilidades tanto en los procesos internos, en el personal que los ejecuta y en las herramientas tecnológicas para el manejo de bases de datos, lo cual termina afectando la recuperación de créditos y, por lo tanto, en los indicadores financieros de la empresa, especialmente la liquidez de corto plazo, lo cual se evidencia en la siguiente tabla 1.

Tabla 1. Rotación de cuenta por cobrar y liquidez del ejercicio 2014'-2015

Ratio	Fórmula	Resultado	Interpretación
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\textit{Ventas netas}}{\textit{Periodo promedio de cobranza}}$	2,89	El número de veces que la empresa logro rotar sus cuentas por cobrar es de 2,89 meses.

Periodo promedio de cobranza	$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	124	La cantidad de días que la empresa tarda para la recuperación de cartera es de 124 días luego de haber realizado la venta a crédito.
Índice de liquidez corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,84	Por cada S/. 1.00 sol de obligaciones a corto plazo, la empresa cuenta con S/. 1,84 de activos corrientes para cubrirlo.
Prueba acida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios} - \text{Anticipos}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,16	Por cada S/. 1.00 sol de obligaciones en pasivo corriente, la empresa cuenta con S/. 1,16 para cubrirlo.
Índice de liquidez absoluta	$\frac{\text{Efectivo} + \text{Efectivo equivalente}}{\text{Pasivo corriente}}$	0,12	Por cada S/. 1.00 sol de obligaciones, la empresa cuenta con S/. 0,12 de activos líquidos para cubrirlo.
Capital Neto de Trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	26,039,284	El índice de capital de trabajo es positivo con lo cual la empresa puede responder a sus compromisos de corto plazo.

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, se debe destacar que la empresa requiere de 112 días para realizar una cobranza efectiva de sus cuentas por cobrar, lo cual representa un plazo elevado, dado que se tienen previstos un periodo de crédito que oscila entre los 30 y 60 días calendarios. Esta situación

puede constituir la ausencia de lineamientos efectivos en los aspectos relacionados con las cobranzas de las cuentas por cobrar.

Por otra parte, en lo relativo a los índices de liquidez de la entidad se tiene que, si bien los índices de liquidez son positivos, en el caso de la liquidez corriente al presentarse un valor por encima de 1 puede representar un factor de riesgo al tenerse algunos activos improductivos para la entidad. Asimismo, al obtenerse un valor por debajo del 0.5 para la liquidez absoluta se pudiese generar un inconveniente al no disponer de los recursos disponibles para afrontar las obligaciones de corto plazo.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En cuanto a los antecedentes internacionales se tiene la investigación desarrollada por Vera (2019) el cual se tituló “Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar clientes en la liquidez de la Ferretería Servicomericio”, ubicada en Gómez Rendón 2503 y Abel Castillo para el periodo 2018”, cuyo objetivo central estaba dirigido a establecer los controles necesarios para mejorar el índice de morosidad de las cuentas por cobrar y su posible efecto en la liquidez de la empresa. Para lo cual, se diseñó una investigación de tipo mixta que buscaba describir la situación de la empresa y de nivel descriptivo, en virtud de ello, se utilizaron varias metodologías de recolección de información, entre ellas la revisión bibliográfica, la recopilación de datos de la empresa y la entrevista a personal relacionado con el manejo de las cuentas por cobrar. Entre los principales hallazgos, se pudo identificar deficiencias en la preparación del personal para el manejo adecuado de las cuentas por cobrar, al igual que carencia de políticas claras y uso deficiente de las herramientas tecnológicas para el manejo de datos. Por tal razón, se evidenció que a medida que se incrementaba el período de recaudación se incrementaba la antigüedad de las cuentas por cobrar, siendo que en el primer período de estudio las facturas vencidas sumaban \$ 159,385 y para el período siguiente \$ 341,530; de hecho, el 59% de las facturas presentaban un período de vencimiento superior a 90 días; de igual forma, a medida que las cuentas por cobrar se acumulaban la liquidez de la empresa se reducía. Por lo que se recomendó el establecimiento de políticas claras para el manejo de cuentas por cobrar, establecer indicadores adecuados para el seguimiento y, finalmente, capacitación adecuada al personal.

Fernández (2018) desarrolló el estudio titulado “Análisis de la cuentas por cobrar y sus influencia en la liquidez de la microempresa Janny”, el cual se desarrolló con el objetivo de determinar como el crecimiento de las cuentas por cobrar de la empresa en estudio estaba afectando la liquidez de la empresa, por lo que comprometía su crecimiento a largo plazo. Para el logro de los objetivos propuestos se diseñó una investigación mixta, de nivel descriptiva y explicativa, para ello se planteó el levantamiento de información por medio de la recolección de datos de la empresa y la entrevista por medio de una encuesta no estructurada. Los resultados indicaron que respecto al ratio de liquidez corriente el resultado fue de 1.10, por lo que la empresa contaba con recursos suficientes para responder a sus obligaciones de corto plazo; al calcular la razón de efectivo el resultado arrojó que la empresa no podía asumir deudas de corto plazo, en vista que sólo contaba con 0.10 centavos por cada dólar de obligaciones contraídas; además, el promedio de días para el cobro de facturas era de 61 días. Estos resultados llevaron a recomendar que se deberían implementar periodos claros de otorgamiento de créditos, así como de recuperación de las cuentas por cobrar, siendo pertinente adiestrar correctamente al personal para mejorar los resultados del manejo de cuentas por cobrar.

Torres y Avelino (2017) elaboraron el estudio “La cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cia LTDA”, cuyo objetivo fundamental fue realizar un análisis detallado de los estados financieros de la empresa en estudio a fin de determinar la influencia del manejo de las cuentas por cobrar la liquidez a través de los principales ratios de esta variable. Para el logro del objetivo, se propusieron una investigación cuantitativa de tipo no experimental, el cual utilizó como herramienta de levantamiento de información la ficha de observación para recabar información de los estados financieros de la empresa Adecar. Los resultados mostraron como los principales ratios de medición de la liquidez se deterioraron entre los años 2014 y 2015,

específicamente, el indicador de liquidez corriente bajo de 2.17 a 1.86, respectivamente; mientras que en el mismo período la prueba ácida arrojó resultados de 1.83 (año 2014) y 1.51 (año 2015), lo cual reflejaba que a medida que se incrementaban las ventas a crédito, la empresa quedaba más expuesta al riesgo de impago y desde el punto de vista operativo, se reducía considerablemente su capacidad para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo sin recurrir deuda operativa, liquidando inventarios o gastos de financiamiento, por la solitud de créditos. Ante esos resultados, se recomendó mejorar el manejo de las cuentas por cobrar por medio de la implementación de una adecuada política de manejo del riesgo, así como capacitación al personal para un mejor control de las cuentas por cobrar.

Balarezo (2019) en su trabajo titulado “Cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Margekal S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2018” presentado ante la Universidad Estatal Península de Santa Elena, cuyo objetivo fundamental fue evaluar el manejo de las cuentas por cobrar y su impacto en la recuperación de la cartera vencida de la empresa en estudio. Para ello, se estructuró un estudio de enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, utilizándose como metodología para el levantamiento de información la encuesta y la observación, las cuales fueron instrumentadas por medio de una entrevista y la ficha de observación para recabar datos asociados a las cuentas contables en estudio. En cuanto a la muestra, estuvo compuesta por seis trabajadores del área administrativa y la información contable de la empresa Margekal S.A.. Los principales hallazgos de la investigación indicaron que la empresa presentaba un incremento de las cuentas por cobrar (4.2%), así como una disminución del manejo del efectivo (-2.6%) entre los años 2016 y 2017; además, al realizar la prueba ácida se pudo evidenciar que presentaba serios problemas de liquidez para afrontar compromiso de corto plazo, en vista que al eliminar los inventarios el indicador se ubicaba en 0.68, mientras que

al evaluar sólo las cuentas de efectivo y el equivalente a efectivo, el indicador bajaba hasta 0.16; a estos resultados se sumaba el hecho que la recuperación de crédito rondaba los 65 días por lo que era evidente que la empresa requería de un plan de manejo de cuentas por cobrar que permitieran mejorar estos indicadores y así disminuir el riesgo.

Santillán (2017) desarrolló el trabajo titulado “Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa Importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA” presentado ante la Universidad Laica Vicente Rocafuerte en Guayaquil. Cuyo objetivo fue analizar los saldos de las cuentas por cobrar a fin de identificar su impacto en la liquidez de la empresa, así como identificar debilidades en las políticas de cuentas por cobrar que pudieran estar ocasionando situaciones adversas. Para ello, se estructuró el trabajo bajo un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, que se apoyó en la técnica de recolección de información de la entrevista a personal del área de contabilidad y finanzas y por otra parte, la observación y recolección de datos contables por medio de la ficha de observación. Los resultados del estudio mostraron que la empresa Importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA presentaba cuentas por cobrar vencidas que representaban el 69% del total de cuentas por cobrar, mientras que sólo el 12% se logró recuperar en los tiempos pautados; además el análisis de rotación de cuentas por cobrar mostraron que el promedio de días en los cuales se recuperaba la cartera se ubicaba en 162 días, lo cual indicaba una situación precaria para asumir pagos de corto plazo; en cuanto al índice de liquidez el resultado mostró un indicador de 1.83 pero este resultado incluía los inventarios, de manera que no puede dar evidencia de la capacidad de respuesta de la empresa ante compromisos de liquidez de urgencia.

2.1.2. Nacionales

Ramirez (2019) realizó el estudio “Control interno de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de CAS Warmitech, Huallaga, año 2015”, en la cual se propuso el estudio de la influencia del control interno de las cuentas por cobrar en la situación de liquidez de la empresa. Se elaboró un estudio cuantitativo de nivel descriptivo y explicativo, que consideró como fuente de información los registros contables de la empresa de las cuentas por cobrar, y por otra parte, los ratios de liquidez en el mismo período. Entre los resultados, se obtuvo que la empresa no contaba con los procesos adecuados que le permitieran otorgar y registrar créditos a los clientes, por lo que se presentaban fallas en esta etapa; por otra parte, al analizar los ratios de liquidez, se pudo identificar que para el año 2014 el mismo se ubicó en 1.02, mientras que para 2015 cayó a 0.96, lo cual refleja que para el primer año analizado se contaba con efectivo superior a las deudas y en 2015 esa relación se invirtió; por otra parte, se evidenció que la razón circulante de la empresa sufrió una pérdida de 0.73% en 2015 respecto al 2014, producto del manejo deficiente de las cuentas por cobrar, lo cual resultó en pérdidas de S/. 53,497.29. Estos resultados llevaron a recomendar el desarrollo e implementación de una política adecuada para el manejo de las cuentas por cobrar, así como el entrenamiento adecuado del personal, incrementar el control interno y definir metas claras en cuanto al manejo de las cuentas por cobrar.

Flores (2017) desarrolló el estudio con el título “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportista distribuidos de combustible y lubricantes en la ciudad de Tacna, año 2015” cuyo objetivo central fue determinar la influencia del manejo de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa en estudio. Para lo cual, diseñó una investigación cuantitativa de tipo descriptiva y no experimental. En cuanto a la técnica para la recolección de la información, se utilizó la encuesta, la cual se instrumentó por

medio de un cuestionario estructurado que se aplicó a los trabajadores de las áreas de cobranzas, ventas, compras y caja de la empresa. Los resultados indicaron que si existe influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, en vista que la prueba de correlación de Pearson arrojó un resultado de 0.731 ($p < 0.05$); además, se pudo determinar que la política de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa, lo cual se apoyó en el resultado de la prueba de Pearson de 0.684 ($p < 0.05$); por otra parte, el control de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa en vista que la prueba de Pearson tuvo un resultado de 0.818 ($p < 0.05$). Finalmente, se pudo identificar que las técnicas de las cuentas por cobrar tienen una influencia en la liquidez de la empresa ya que el resultado de la prueba de Pearson fue de 0.711 ($p < 0.05$). En vista de los resultados, se recomendó la elaboración e implementación de un plan de manejo de las cuentas por cobrar, adicionalmente se recomendó implementar la evaluación de clientes a fin de controlar la morosidad.

Vásquez y Vega (2016) desarrollaron el estudio “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., Distrito de Huanchaco, año 2016.”, con el objetivo de determinar la forma en que la gestión de las cuentas por cobrar puede afectar la liquidez de la empresa. La investigación fue de diseño cuantitativo y tipo explicativo no experimental, utilizando como técnicas de investigación la observación de la información de la empresa, así como revisión documental, y se apoyó en la guía de observación y la guía de revisión documental como instrumentos de levantamiento de información. En cuanto a los resultados, se obtuvo que existe una influencia significativa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez (correlación de Pearson = 0.991, $p < 0.05$), en cuanto a la influencia de las ventas en la liquidez de la empresa, el resultado de la prueba de Pearson (resultado 0.943, $p < 0.05$) mostró que es significativo; además, se identificó una influencia significativa entre la

política de crédito y la liquidez en vista del resultado de 0.958 ($p < 0.05$) de la prueba de Pearson; en cuanto a la política de cobranza, se identificó su influencia en la liquidez dado el resultado de la prueba de Pearson de 0.913 ($p < 0.05$). En vista de los resultados, las recomendaciones se concentraron en el reforzamiento de las políticas de cuentas por cobrar, así como de la gestión de cobranza de la empresa; adicionalmente se recomendó invertir en la capacitación del personal encargado del manejo de las cuentas por cobrar, finalmente, se recomendó la revisión periódica de los resultados de la gestión de cobranza y el manejo de las cuentas por cobrar.

En el trabajo desarrollado por Ramirez y Morán (2020), el cual titularon “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Cosecha del Paraíso S.A.C. en el año 2018” y presentaron ante la Universidad Peruana de las Américas, se propusieron como objetivo central indagar sobre el impacto que pueden tener la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa en estudio. Para el logro del objetivo se planteó un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, plateándose como instrumento para el levantamiento de información un cuestionario el cual fue aplicado a 40 empleados del área de administración. Los resultados del estudio mostraron que la empresa no presentaba problemas importantes de liquidez, puesto que el ratio de liquidez se ubicó en 3.41, mientras que el resultado de la prueba ácida (2.84) indicaba que la empresa contaba con suficiente solvencia para asumir sus compromisos de pago, mientras que la razón defensiva se ubicó en 23.34% lo que indicaba que la empresa contaba con liquidez suficiente antes de recurrir al flujo de ventas; sin embargo, se pudo evidenciar que la rotación de cartera empeoró, pasando de 79 a 97 días entre los años 2017 y 2018, lo que se atribuyó a problemas de control en la gestión de cobro; de igual forma, se detectó una desmejora en la rotación de inventarios, los cuales pasaron de 24 a 32 días entre 2017 y 2018. Estos resultados

llevaron a proponer mejoras en la gestión del control de cuentas por cobrar y en la gestión de ventas, a fin de mantener un adecuado nivel de liquidez en la empresa.

Medrano y Velasquez (2019) en su trabajo titulado “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la Empresa SEDAPAL, Lima periodo 2013-2017” el cual fue presentado ante la Universidad Privada Telesup, se plantearon como objetivo principal determinar la influencia de las cuentas por cobrar en los resultados de la liquidez de la empresa en estudio. Para este estudio se planteó un enfoque de tipo cuantitativo, no experimental, de tipo descriptivo, aplicandose una encuesta estructurada como herramienta para el levantamiento de información, siendo la muestra de 40 personas que laboraban en el área administrativa de la empresa SEDAPAL. Los principales resultados mostraron un deterioro de los indicadores asociados a la gestión de las cuentas por cobrar, impactando negativamente en la liquidez; lo cual se evidenció con los resultados de la prueba defensiva que pasó de 3.29 en el año 2015 a 2.17 en el año 2017, mientras que la liquidez corriente pasó de 4.18 en el año 2015 a 3.08 en el año 2017, a su vez, el indicador de morosidad pasó de 0.54 en el año 2015 a 0.61 en el año 2017.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar corresponden al conjunto de derechos que pueden ser exigidos por las empresas a terceros, en contraprestación a un bien o un servicio que fue prestado, es decir, se refiere a las deudas contraídas por consumidores o cliente por adquirir bienes o servicios, los cuales no fueron pagados al momento (Tapia et al., 2019).

Este concepto es confirmado por Brachfield (2017), quien indica que la cuenta por cobrar no es más que un activo de la empresa, el cual puede variar y que se corresponde a los créditos otorgados por la ventas de la empresa, dichas ventas a crédito generan el derecho a la empresa de

exigir el pago a los clientes en el plazo prudente (Brachfield, 2017). En el mismo orden de ideas Borja et al. (2019) indican que, las cuentas por cobrar son un instrumento de crédito utilizado por las empresas para incrementar las ventas, generando así una mayor demanda de sus productos y, por lo tanto, impactando en su crecimiento; este crédito se trata de crédito al consumo facilitado al cliente; por el cual la empresa tiene derechos de exigir el pago.

2.2.1.1. Clasificación de las cuentas por cobrar

Para la clasificación de las cuentas por cobrar se toman en cuenta criterios específicos, que incluyen su plazos de recuperación o su origen (Apaza, 2017). Esto criterios se detallan a continuación:

a) Clasificación según su disponibilidad:

Cuentas por cobrar de corto plazo: compuesto por créditos otorgados por parte de la empresa a sus clientes por un plazo que por lo general es menor a un año. Estas cuentas son registradas como corrientes y pueden sufrir modificaciones de plazos en el tiempo, que podrían reclasificarlas como cuentas no corrientes (Apaza, 2017).

Cuentas por cobrar de largo plazo: compuesto por los derechos que surgen por ventas a crédito pero que son exigibles en plazos superiores a un año; este conjunto se registra como activos no corrientes. Estas cuentas tienen la particularidad de que cambian de clasificación a medida que avanza el tiempo y los pagos restantes son menores a un año (Brachfield, 2017).

b) Clasificación según su origen:

El origen de los créditos permite sub-clasificarlos de la siguiente forma:

Créditos comerciales: son operaciones de crédito en el cual el beneficiario del bien o servicio es una persona jurídica con las cuales se mantienen relaciones de largo plazo (Brachfield, 2017).

Créditos no comerciales: aquí se registran el resto de los créditos que no pueden ser clasificados como comerciales, sin embargo, las empresas acostumbran elaborar registros más detallados, que indiquen con más claridad el sector al cual se destina el crédito (Apaza, 2017).

2.2.1.2. Gestión de las cuentas por cobrar

Una adecuada gestión de las cuentas por cobrar debe considerar un conjunto de acciones que deben tomarse en cuenta, a fin de asegurar un manejo adecuado que aproveche el beneficio de la expansión de las ventas por medio de la implementación del crédito como herramienta para mejorar el acceso a sus productos y servicios (Brigham y Erhardt, 2017). A continuación, se describen los principales aspectos que debe considerar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar.

Nivel de ventas: la empresa deberá definir dentro de sus planes el nivel de ventas que espera alcanzar y dentro de ellas, el conjunto de venta a crédito que está dispuesta a manejar. Para la definición deberá considerar el nivel de riesgo asociado a las ventas a créditos, de manera que, a medida que la porción de ventas a crédito crecen respecto a las ventas totales, el nivel de riesgo se incrementará en una proporción semejante (Brachfield, 2017).

Riesgo crediticio: se debe establecer un nivel de riesgo asociado a cada tipo de crédito a otorgar y a cada tipo de cliente que pudiera ser beneficiario del mismo. Los créditos que otorgue la empresa deberán ser calificados en función de la tabla de riesgos que se determine y dicho parámetro deberá ser revisado ante cualquier cambio externo que pudiera hacer variar los riesgos en función de los factores que pudieran modificarlo (Tapia et al., 2019).

Política de recuperación de créditos: hace referencia a el nivel de tolerancia que debe tener la empresa ante el nivel de créditos que pudieran caer en riesgo de no pago, estableciendo para ellos niveles de alerta para niveles diferentes de morosidad y estrategias adecuadas que debe poner en marcha la empresa, a fin de mantener bajo control los riesgos asociados al impago de créditos (Tapia et al., 2019).

Plazos de recuperación de créditos: para la gestión adecuada se deben establecer plazos de pago para cada tipo de crédito que otorgue la empresa, de manera que se asegure la rentabilidad de la operación, pero también la adecuada recuperación del mismo. Se debe considerar su modificación en condiciones especiales, pero sin dejar de lado el impacto que puede tener en los resultados de la empresa (Apaza, 2017).

2.2.1.3 Administración de las cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar tiene el objetivo fundamental de mitigar los riesgos asociados a las variaciones de liquidez, la agilización de los cobros y la minimización de los plazos para convertir las cuentas por cobrar en efectivo (Cordoba, 2016). De allí la importancia de que la empresa, cuente con una administración adecuada de los créditos que otorga a fin de evitar el impacto en los resultados financieros (Chu, 2016).

Los elementos fundamentales que debe considerar una administración adecuada de las cuentas por cobrar son:

1.- Selección del estándar de crédito: comprende el conjunto de procesos que se deben tener en cuenta para evaluar la solvencia del cliente, a fin de determinar si están en capacidad de adquirir la obligación, por lo que la empresa debe ceñirse a las políticas de créditos que ha establecido para esta evaluación (Brigham y Erhardt, 2017). Un ejemplo clásico de definición de estándares es la escala de riesgo que se muestra en la tabla 1.

Tabla 2. Niveles de riesgo crediticio

Riesgo	% probable de pérdida
AAA	0%
AA	Del 0% a 2,5%
A	Del 2.5% al 5%
BBB	Del 5% al 10%
BB	Del 10% al 15%
B	Del 15% al 20%
CCC	Más del 20%

2.- Condiciones del crédito: conjunto de cláusulas que la empresa establece al momento de otorgar un crédito, las cuales pueden ajustar al nivel de riesgo que ha sido asignado al cliente. En estas cláusulas se debe especificar el plazo del financiamiento, los medios de pagos del cual dispone el cliente, las políticas de descuento por pronto pago, el precio de venta, y los otros gastos asociados al manejo del crédito (Brachfield, 2017).

3.- Supervisión del crédito: política establecida por la empresa para asegurarse que los clientes estén cumpliendo con los pagos a los cuales se comprometieron en los tiempos y montos pactados. Estas políticas deben contemplar las acciones ante diferentes niveles de incumplimiento, a fin de asegurar el cobro adecuado del crédito (Brigham y Erhardt, 2017).

2.2.1.4 Rotación de cuentas por cobrar

Este ratio ofrece información a la empresa sobre las cuentas por cobrar, específicamente sobre la capacidad de convertirse en efectivo, por lo que se constituye en una herramienta adecuada para la toma de decisiones en la empresa sobre los activos de corto plazo. Este aspecto es confirmado por Tapia et al. (2019) quienes indican que la rotación de inventario es un

indicador de las condiciones de las cuentas por cobrar en la empresa y su capacidad para convertirlas en efectivo.

En el mismo orden de ideas se tiene a Herrera y Betancourt (2016), quienes destacan la importancia de mantener constante vigilancia sobre la rotación de cuentas por cobrar, en vista del apoyo que ofrecen a la gerencia para la toma de decisiones sobre su manejo y el impacto en resultados.

En este sentido, destacan los siguientes ratios sobre la rotación de cuentas por cobrar que deben ser evaluados anualmente (año fiscal) a fin de monitorear su gestión durante este período:

1.- Por número de veces: indica la cantidad de veces que se lograron recuperar las cuentas por cobrar durante el período analizado (por lo general un año).

$$\text{Rotación} = \frac{(\text{ventas netas})}{(\text{cuentas por cobrar promedio})} = N^{\circ} \text{ de veces}$$

2.- Por número de días: muestra cuantos días tardaron las cuentas por cobrar en ser recuperadas durante el año.

$$\text{Período prom. de cobranza} = \frac{(360)}{(\text{rotación de cuentas por cobrar})} = N^{\circ} \text{ de días}$$

3.- Período promedio de cobro: indica la cantidad de días promedio que tardaron en ser recuperadas la cuentas por cobrar.

$$\text{Período prom. de cobranza} = \frac{(\text{cuentas por cobrar promedio } 360)}{(\text{ventas})}$$

2.2.2. Dimensiones de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar deben ser contantemente monitoreadas por los responsables dentro de la organización, y para ello, se debe contar con un conjunto de estrategias que deben articularse en políticas y procesos que sirvan como guía a todos los responsables de otorgar

créditos a los clientes, para que el resultado sea el planificado por la empresa. Es decir, para medir eficientemente, se debe evaluar el conjunto de normas y procedimientos que diseña la empresa a fin de asegurar que los créditos permitan expandir la base de clientes y, por tanto, impulsar las ventas y el crecimiento, esto incluye: políticas de cuentas de cobrar; control y seguimiento de las cuentas por cobrar y técnicas para el cobro de créditos (Brachfield, 2017).

2.2.2.1. Políticas de cuentas por cobrar

Las políticas de crédito son el conjunto de normas de la empresa que le permiten realizar una administración adecuada del crédito otorgado a sus clientes y deben estar diseñadas para permitir la toma de decisiones con agilidad y precisión, simplificando el control, mejorando el flujo de información entre todas las áreas relacionadas con el otorgamiento, control y seguimiento del crédito en la empresa (Cordoba, 2016).

Generalmente, las normas deben ser establecidas por el área directiva de la empresa y deben contemplar, entre otros asuntos, el manejo adecuado y prudente del riesgo asociado al otorgamiento de créditos al consumo (Brachfield, 2017). Un elemento fundamental para la política de créditos es el establecimiento de reglas para el otorgamiento de créditos, las cuales deben especificar los diferentes indicadores que permitan determinar si el otorgamiento de un crédito es factible o no; por lo que se deben establecer los elementos a considerar al momento de evaluar al cliente (Quiroz et al., 2020).

Al considerar todos los elementos de la política de crédito, queda claro que éstas deben tener como objetivo final una administración adecuada del crédito a fin de maximizar el beneficio de la empresa, es decir, establecer criterios razonables que le permita a la empresa impulsar las ventas con el menor riesgo posible, permitiéndole sacar el mayor beneficio de esta relación con el cliente (Brachfield, 2017).

Evaluación del crédito: un aspecto relevante para todas las empresas dentro de la política de créditos tiene que ver con los criterios de evaluación de los mismos, los cuales deben ser muy bien definidos y deben considerar las características de la empresa, sus planes a corto y largo plazo, y otros aspectos como el entorno, a continuación se lista un conjunto de aspectos que deben estar presentes en toda política crediticia empresarial.

i.- Solvencia moral del beneficiario del crédito, corresponde a una medida de carácter cualitativo que evalúa la disposición del cliente a realizar los pagos puntuales del crédito, identificando historial de crédito del cliente y el esfuerzo del cliente en priorizar el pago de sus compromisos adquiridos (Brachfield, 2017).

ii.- Capacidad de pago del cliente, es una medida cuantitativa que evalúa los recursos financieros con los que cuenta el cliente para poder hacer frente a los pagos del crédito, de igual forma, es relevante identificar la frecuencia con la cual se generan los recursos, su magnitud y las proyecciones a futuro, de manera que se pueda garantizar que se dispone de recursos financieros suficientes, en el presente y el futuro, para honrar sus compromisos sin comprometer sus finanzas personales. Dependiendo de la magnitud y plazo del crédito, el estudio de la capacidad de pago puede ser más exhaustiva en los requerimientos de información del cliente para ser más precisos en las estimaciones futuras de generación de recursos financieros (Tapia et al., 2019).

iii.- Garantía para respaldar la operación de crédito: establecer garantías suficientes que permitan recuperar el monto financiado en caso que el cliente no pueda cumplir con sus compromisos, estableciendo criterios como las características de liquidez de la garantía o su facilidad de ejecución. Dependiendo de la magnitud y características del crédito, la garantía podría ser el mismo bien o se podrían solicitar garantías adicionales (Tapia et al., 2019)..

iv.- Evaluación del entorno económico, se debe considerar el escenario económico general, para identificar posibles situaciones que pudieran afectar los créditos otorgados por la empresa, o al sector donde se desempeña; por otra parte, deben considerarse el desempeño del resto de los sectores de la economía para identificar con claridad si el cliente pudiera ser afectado por una situación adversa que comprometa su capacidad de pago (Brachfield, 2017).

v.- Consistencia del cliente, se relaciona con el historial general del cliente, en cuanto a la actividad económica que ha realizado en el tiempo, sus relaciones con otras empresas, así como el manejo de sus líneas de crédito durante períodos anteriores (Brachfield, 2017).

vi.- Cobertura: posibles coberturas adicionales que pudiera solicitar la empresa para asegurar el retorno del crédito, minimizando un posible impago por un cliente que pudiera significar una exposición mayor al riesgo (Tapia et al., 2019).

Toda la información anterior, puede conseguirse a través de experiencias previas con el cliente y, en caso de no tener información interna, se debería recurrir a información externa, es decir, las relaciones crediticias que el cliente ha mantenido con otras empresas, donde debe especificarse con claridad si se pagaron las cuotas con puntualidad hasta pagar todo el crédito, o si por el contrario tuvo retrasos y la magnitud de los mismos. En muchos casos, esta información podría conseguirse a través de registros financieros bancarios del cliente, siendo ésta una de las fuentes más confiables. Sin embargo, también deben establecerse criterios de sentido común para la evaluación del cliente, los cuales deben permitir identificar posibles riesgos de impago que pudieran comprometer la empresa (Brachfield, 2017).

2.2.2.2. Control y seguimiento de la cuentas por cobrar

En vista de la importancia de las cuentas por cobrar por ser fuente de recursos financieros para las empresas, es de vital importancia que se cuente con reglas claras, así como pasos y

secuencias a seguir para obtener efectivo a corto plazo, de allí que la implementación de controles en la empresa es fundamental (Gutierrez y Gutierrez, 2018).

Para la implementación de controles adecuadas deben considerarse las mejores prácticas para esta materia, las cuales indican que se deben establecer procesos eficaces para la recuperación de los créditos, por lo que su implementación debe ser garantía de una mejora significativa en la recuperación de las deudas (Borja et al., 2019). El diseño de correctos controles en la empresa deben incluir todas las áreas que intervienen en este proceso. Las mejores prácticas incluyen los siguientes puntos.

i.- Organización: mantener organización en el equipo de cobranza para asegurar que los esfuerzos se mantengan alineados a fin de garantizar gestiones de cobro eficientes; donde se asegure un flujo de información oportuno, la asignación equitativa de tareas, el cumplimiento de la documentación de cada una de las etapas, o cual garantizará el logro de objetivos.

ii.- Segmentos, dividir las carteras de clientes en segmentos que reflejen características comunes entre ellos, de manera que los grupos puedan diseñar estrategias adecuadas para cada segmento con criterios adecuados que garanticen la repuración del crédito.

iii.- Procesos, establecer los procesos de gestión de cobranza para cada segmento, los cuales deberán estar claramente detallados para evitar los errores.

iv.- Tecnología, hacer uso de herramientas tecnológicas que optimicen el manejo de información, que mejoren el tiempo de respuesta de los encargados de la cobranza.

v.- Medición de causas, identificar las razones de los retrasos de los clientes para mejorar el trato en cada caso, lo cual tiene efectos positivos sobre la posibilidad de recuperación del crédito.

vi.- Reportes, mantener reportes detallados de la situación de la cobranza e informar a todas las unidades involucradas, para hacer más preciso el proceso de toma de decisiones. Cada reporte deberá contener la información relevante de la cartera de crédito para cada una de las unidades, evitando exponer información que se considere confidencial.

2.2.2.3. Técnicas para el cobro de créditos

Esta es una de las estrategias más difíciles para administrar en las empresas, pues deben equilibrarse las prioridades de pago de los clientes con las obligaciones que tiene con la empresa y el manejo adecuado de las cuentas por cobrar, a fin de asegurar que puedan convertirse en efectivo en un plazo conveniente para la empresa; por lo cual, es imperativo evitar el incumplimiento de pago de los clientes (Tapia et al., 2019).

Existen diversas estrategias que pueden aplicar las empresas a fin de activar la cobranza de créditos y evitar que caigan en impago, las cuales van cambiando y haciéndose más personales y estrictas dependiendo del nivel de retraso y vencimiento en pagos que presente el cliente (Apaza, 2017).

Un aspecto fundamental que debn tener en cuenta toda empresa es mantener una buena relación con el cliente, esto podría sentar las bases para una relación de largo plazo, por lo que el cliente inconsientemente se ve en la obligación moral de cumplir con sus pagos de forma puntual para mantener la relación de beneficio con la empresa. Con esta estrategia, la empresa se ahorraría una cantidad considerable de esfuerzo en el despliegue de métodos de recuperación de créditos (Tapia et al., 2019).

En caso que el cliente no valore adecuadamente la relación con la empresa, entonces se puede recurrir a las siguientes estrategias de cobranza:

- a) Notificaciones por escrito, esta es la primera estrategia de cobro y debe activarse cuando una cuenta presenta retraso de algunos días (lo cual debe establecerse) y consiste en enviar una nota escrita donde de forma cortés se recuerda el compromiso de pago que tiene con la empresa. Esta estrategia podría estar seguida de otra notificación escrita, si la primera no tiene el éxito deseado, finalmente la cantidad total de notificaciones antes de pasar a otro nivel de deberá ser definido por la empresa (Gitman y Zutler, 2016).
- b) Llamadas telefónicas: una vez agotada la estrategia anterior, debe recurrirse a la llamadas telefónicas directa al cliente solicitando el pago. Esta estrategia permite escuchar directamente del cliente las razones por las cuales se incurrió en el retraso e incluso, se podría establecer nuevas fechas de compromiso de pago. La cantidad de llamadas totales antes de pasar a otro nivel de estrategias deberá estar especificado en las políticas de cobro (Brigham y Erhardt, 2017).
- c) Visitas personales, esta estrategia por lo general sólo se aplica a cierto tipo de clientes y consiste en una visita directa al cliente para negociar, personalmente, la estrategia de pago del cliente a fin de que retome la periodicidad adecuada de pagos (Brigham y Erhardt, 2017).
- d) Agencias de cobranzas, mediante esta estrategia la empresa recurre a un tercero para que se encargue de las cuentas por cobrar, delegando así las estrategias de cobro. La empresa deberá definir si esta estrategia la aplica para toda la cartera de clientes o sólo parte de ella (Gitman y Zutler, 2016).
- e) Recurso legal, este es el último nivel de las estrategias de cobranza y sólo se activa cuando se visualiza que el riesgo de incobro se ha elevado y representa un riesgo real para le empresa. En general, esta empresa es la más costosa y tiene alto riesgo de que

los clientes se declaren en quiebra y se pierda la relación por completo (Gitman y Zutler, 2016).

2.2.3. Liquidez

La liquidez es la capacidad de las empresas para cumplir con sus compromisos a corto plazo y se constituye en un elemento fundamental para su supervivencia, pues aunque los resultados financieros muestren condiciones favorables para el ejercicio económico, la capacidad para hacer los pagos a los proveedores, los salarios de los trabajadores y los gastos de operación fundamentales para garantizar el adecuado funcionamiento dependen de la liquidez y, por tanto, la generación de beneficios de forma constante para los accionistas. Así pues, una empresa sólo podrá garantizar su operación cuando cuenta con suficiente liquidez para honrar sus compromisos de pago, por lo que es fundamental que pueda generar el efectivo necesario para su funcionamiento (Chu, 2016).

2.2.3.1. Administración del efectivo

Toda empresa debe realizar una gestión eficiente del manejo del efectivo con el objetivo de mantener una buena inversión, evitando mantener efectivo ocioso, pero sin caer en el riesgo de no contar con efectivo en los momentos de pago de compromisos, asegurando en todo momento la continuidad de las actividades de la empresa (Gutierrez y Gutierrez, 2018).

Por esas razones, la administración del efectivo requiere de una planificación rigurosa, pero suficientemente flexible para adaptarse a cambios imprevistos en el entorno, asegurando en todo momento el correcto flujo del efectivo y maximizando su uso, a fin de generar rentabilidad adecuada a la empresa, siempre manteniendo la premisa de que el efectivo debe generar más efectivo, por lo que debe evitarse el exceso de liquidez, además que debe cuidarse de la pérdida

de valor del efectivo, por lo que es necesario mantener proyecciones de inversión y flujos exactos de disponibilidad para la empresa (Brachfield, 2017).

Como indican Gutierrez (2018), en la administración de efectivo se deben mantener presentes los cuatro principios básicos:

- 1.- Se deben incrementar las entradas de efectivo.
- 2.- Se debe acelerar la entrada de efectivo.
- 3.- Se deben disminuir las salidas de efectivo.
- 4.- Se debe evitar las salidas de efectivo.

2.2.3.2. Flujo de caja libre

El efectivo disponible en la empresa para el pago de deudas financieras es el que queda después de haber cumplido con los pagos obligatorios, después de ello si no se tienen deudas pendientes se puede proceder a repartir dividendos o reinvertir, decisión que recae en los accionistas de la empresa. Dicho de otra forma, es el dinero que queda disponible en la empresa después de haber cubiertos sus necesidades operativas y obligaciones financieras (Tapia et al., 2019).

2.2.3.3. Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez se refiere a los problemas que pudiera enfrentar una empresa para honrar sus compromisos de corto plazo por falta de efectivo. Las razones por las cuales se pueden enfrentar riesgos de liquidez son variadas, pero las principales vienen dadas por problemas en las cuentas por cobrar, por retrasos en pagos o ausencia de ellos que disminuyen la entrada de efectivo a la empresa, o por una inadecuada rotación de inventarios, así como una caída en las ventas (Gitman y Zutler, 2016).

Para minimizar los riesgos de liquidez las empresas deben evaluar diversos escenarios que pudieran enfrentar, para diseñar respuestas adecuadas para cada escenario que le permitan mantener sus operaciones mientras recupera las condiciones necesarias para retomar su planificación inicial (Brigham y Erhardt, 2017).

2.2.3.4. Fuentes de financiamiento

Se refiere a los medios que utilizará una empresa para conseguir los recursos necesarios que le permitan mantenerse al día con sus obligaciones o ejecutar planes de inversión; estas fuentes pueden ser internas o externas, las cuales pueden generar costos adicionales que deben ser considerados para evitar que perjudiquen la rentabilidad de la empresa (Gitman y Zutler, 2016).

Las fuentes de financiamiento de una empresa pueden ser básicamente de tres tipos.

1.- Autofinanciamiento: ocurre cuando la empresa toma de sus propios recursos para ejecutar una inversión que tenía planificada, o pagar un compromiso con recursos que no estaban destinados para ello.

2.- Financiamiento de los accionistas: son básicamente aumentos de capital que le permiten a la empresa contar con recursos frescos para hacer frente a sus obligaciones y planes.

3.- Financiamiento de terceros: en esta categoría se puede clasificar el financiamiento de proveedores o el proveniente de entidades financieras.

2.2.3.5. Gestión de tesorería

Las tesorerías de las empresas tienen un rol fundamental en la correcta administración de la liquidez, rigiéndose bajo políticas que permiten un desempeño estandar de sus trabajadores, asegurando tener control sobre las cuentas de la empresa y tomando decisiones de inversión así como de financiamiento (Díaz, 2014).

Dentro de las políticas de actuación de la tesorería se encuentran las normas de funcionamiento, los flujos de información, las autorizaciones de firmas, las coberturas de riesgo, la gerencia del financiamiento, las relaciones con los bancos, las definiciones operativas y contables de la empresa (Gitman y Zutler, 2016).

Estas normas buscan asegurar que el departamento de tesorería esté en capacidad de dar respuestas adecuadas a las necesidades de liquidez de la empresa, así como un manejo apropiado del riesgo que evite un impacto negativo en los resultados financieros (Brachfield, 2017).

2.2.4. Dimensiones de la liquidez

Como lo indican Armijos, Narváez, Ormaza y Erazo (2020), el uso de los indicadores de liquidez para su análisis y a partir de allí tomar decisiones que permitan impulsar o corregir el rumbo de las organizaciones es una práctica extendida en las mejores empresas, siendo el período usado el de un año fiscal. De allí se desprenden las siguientes dimensiones que constituyen los principales ratios de liquidez que deben ser evaluados:

Liquidez corriente:

Mide el efectivo con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, exponiendo la capacidad que tiene la gerencia para cumplir con dichas obligaciones (Lizarzaburu et al., 2016).

$$Liquidez\ corriente = \frac{activo\ corriente}{pasivo\ corriente}$$

Si el resultado es mayor que 1, muestra que tiene efectivo superior a sus obligaciones; mientras que si el resultado es igual a 1, indica que el efectivo es equivalente a todas las obligaciones de la empresa. A su vez, si el resultado es menor a 1 la empresa no cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

Prueba ácida:

Establece la cobertura de las obligaciones de corto plazo de la empresa. Esta medida descarta las existencias y los gastos pagados por anticipado, en vista que son desembolsos realizados (Brigham y Erhardt, 2017).

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventario} - \text{anticipos}}{\text{pasivo corriente}}$$

Si el resultado es mayor a 1 la empresa no tiene problemas para hacer frente a sus pagos de corto plazo, lo cual no ocurre si el resultado es menor a 1.

Liquidez absoluta:

Este ratio de liquidez sólo considera la caja y bancos y los valores negociables, indicando el período durante el cual la empresa está en capacidad de operar con sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de ventas (Lizarzaburu et al., 2016).

$$\text{Liquidez absoluta} = \frac{\text{efectivo} + \text{efectivo equivalente}}{\text{pasivo corriente}}$$

El resultado adecuado es 0.5, siendo un valor inferior un indicador de que la empresa no es capaz de cubrir sus obligaciones de corto plazo con el efectivo disponible.

Capital de trabajo:

Indica el exceso de activo corriente con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones corrientes (Brigham y Erhardt, 2017).

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

El resultado adecuado debe ser positivo, lo cual indica que la empresa puede pagar sus obligaciones de corto plazo.

Capítulo III: Alternativas de solución

3.1. Propuesta para optimizar el sistema de cuentas por cobrar

Dado que el nivel que el sistema de cuentas por cobrar de la empresa Renova SAC mostró unas condiciones regulares, evidenciando algunas debilidades en las acciones conducentes a la recuperación de las cuentas por cobrar, en esta sección se presenta una propuesta que permite superar las deficiencias encontradas y presentar un sistema más confiable que pueda servir de sustento para la comprobación de hipótesis en la siguiente sección.

3.1.1. Valores

La presente propuesta está fundamentada en los valores contenidos en la investigación desarrollada por Castillo (2021), las cuales son expuestas a continuación:

1. **Honestidad:** Las actividades cotidianas deben ser desarrolladas con absoluta transparencia.
2. **Responsabilidad:** Las tareas deben ser realizadas mediante un trabajo en equipo perfectamente coordinado por las distintas áreas involucradas (Gerencia, Ventas, Crédito y Cobranza), las cuales enfocan sus acciones en la obtención de las mejores decisiones para los clientes.
3. **Lealtad:** este valor está asociado al manejo eficiente de la información, y al mismo tiempo involucra todas las iniciativas que llevan a cabo cada uno de los integrantes de la empresa, que deben caracterizarse por la actitud responsable que ejercen en las diversas tareas que le han sido encomendadas

3.1.2. Objetivos de la propuesta para el sistema de cuentas por cobrar

- a) Diseñar estrategias que permitan la recuperación oportuna de los créditos concedidos.
- b) Mejorar los procedimientos establecidos para el otorgamiento y recuperación de los créditos otorgados.
- c) Mejorar los mecanismos de control y monitoreo de las cuentas por cobrar.
- d) Perfeccionar las técnicas de cobro empleadas para la recuperación de las cuentas por cobrar.

3.1.3. Políticas de cuentas por cobrar

Actualmente la empresa presenta algunas deficiencias en el otorgamiento de los créditos al prescindir de una revisión exhaustiva de los siguientes aspectos:

1. Referencias comerciales de los clientes.
2. Evaluación del historial crediticio.
3. Establecimiento de las condiciones del crédito.
4. Fijación del compromiso y periodo de pago.

Por consiguiente, la propuesta de mejora estará enfocada en una verificación general acerca de la inclusión de cada uno de los elementos expuestos que conforman el otorgamiento de los créditos.

3.1.4. Control y seguimiento de las cuentas por cobrar

La empresa se caracteriza por llevar a cabo un control y monitoreo de sus cuentas por cobrar de una forma deficiente, al contemplarse la ausencia de una metodología adecuada que permita realizar la verificación efectiva de los clientes que presentan atrasos en sus compromisos

de pago. Al respecto, la propuesta va dirigida a la sistematización y control de las cuentas por cobrar a través de las siguientes actividades:

1. Verificación de los despachos realizados con las facturas correspondientes y el cotejo con lo registrado en el sistema contable.
2. Verificación permanente de los saldos de las cuentas por cobrar contenidos en los libros auxiliares, con la cuenta de control de estos en el libro Mayor General.
3. Clasificación periódicamente de las partidas correspondientes a las cuentas por cobrar, atendiendo a la antigüedad por fecha de emisión de la factura.
4. Revisión minuciosa del status de las cuentas incobrables, considerando la probabilidad de cobro en el futuro.
5. Realización de conciliaciones bancarias diarias destinadas a corroborar los desembolsos efectuados por trasferencias bancarias y notificar al cliente al evidenciarse alguna irregularidad en las transacciones.
6. Realizar informes señales del estatus de los clientes al departamento de ventas y de administración.
7. Intensificar la comunicación de las distintas áreas de la entidad mediante la utilización del intranet o por la conformación de un grupo de whatsapp institucional, donde los colaboradores puedan indicar los inconvenientes que se presentan diariamente y al mismo tiempo puedan recibir las indicaciones pertinentes para la solución de las distintas problemáticas.

3.1.5. Técnicas de cobranza

En la actualidad la empresa efectúa las acciones conducentes a la recuperación de las cuentas por cobrar de una manera un tanto improvisada, al no disponer de mecanismos eficientes

que puedan obligar en mayor medida a los clientes en la cancelación de sus compromisos. En tal sentido, se ha propuesto un conjunto de medidas que consiste en las siguientes actividades:

1. En un lapso de 15 días antes de los vencimientos de las deudas se enviará una notificación de cobro a los clientes, mediante correos electrónicos.
2. Seguidamente se establecerá el cronograma de llamadas telefónicas confirmando los días de atraso en la cancelación de los créditos otorgados.
3. Luego del segundo y tercer intento de cobro se procede a enviar una notificación de cobro con mayores niveles de rigurosidad, a efectos de generar una mayor concientización por parte de los clientes en los aspectos inherentes a las cancelaciones de sus obligaciones comerciales.
4. Comunicación permanente con los clientes mediante visitas presenciales, que puedan conllevar a una mejor relación comercial cliente – proveedor.
5. En última instancia, recurrir a cobros extra judiciales donde se invita a los clientes a establecer una estructura de pago y evitar una acción legal que pueda conllevar al rompimiento de la relación comercial.

3.2. Análisis contable

Hipótesis General

La presente investigación se enfocó en comprobar si el sistema de cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. En este caso, se estimó la liquidez corriente que se obtendría con la implementación de la propuesta elaborada en materia de cuentas por cobrar. De manera que, se ha realizado una comparación de los valores registrados en el estado de situación financiera, con

los que podrían generarse al aplicar los lineamientos propuestos, procediendo a estimarse el ratio de liquidez corriente para ambos escenarios, ya que se presenta como una de los ratios más importantes para estimar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Dichos resultados son mostrados en la tabla 50

Tabla 3. Resultado de la hipótesis general.

	Sin aplicación de la propuesta	Aplicando la propuesta	Diferencia Valor absoluto
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes	3,832,910	5,714,479	
Cuentas por cobrar comerciales (Provisión de cuentas por cobrar)	22,116,634 (3,686,105)	23,584,194 (1,843,053)	
Cuentas por cobrar de partes relacionadas	10,932,575	10,932,575	
Otras cuentas por cobrar	2,843,130	1,449,996	
Inventarios	16,066,886	16,066,886	
Servicios pagados por adelantado	4,930,223	4,930,223	
Total activo corriente	57,036,252	60,835,300	
Pasivo			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	14,836,732	14,836,732	
Cuentas por pagar comerciales	9,289,571	9,289,571	
Cuentas por pagar de terceros	3,730,532	3,730,532	
Ingresos diferidos	3,140,133	3,140,133	
Total pasivo corriente	30,996,968	30,996,968	
Ratios			
Liquidez corriente	1.84	1.96	0.12

Fuente elaboración propia.

Los resultados de la Tabla 50 indican que la liquidez corriente sin la propuesta (1.84) se muestra subestimada en comparación a la obtenida con la propuesta del mejoramiento del sistema de cuentas por cobrar (1.96). Dicha diferencia obedece, a factores como: 1) Debilidades en los registros de las cuentas por cobrar, 2) Sobreestimación de la provisión de cuentas incobrables, 3) Condiciones improvisadas en el otorgamiento de los créditos, así como en la clasificación y seguimiento de la cartera de créditos, 4) Gestión de cobranza con severas dificultades al momento de exigir la cancelación de los compromisos adquiridos.

En este sentido, inicialmente se registraron de manera errónea la cantidad de S/ 1,467,560 en el renglón de las otras cuentas por pagar, en tanto que al implementarse la propuesta se detectó estos registros indebidos procediéndose a la reclasificación correspondiente en las cuentas por cobrar comerciales. Asimismo, se tiene que en el estado de situación financiera para el año 2015 se evidenció una provisión de cuentas incobrables por el orden del 22% de las cuentas por cobrar comerciales, y luego de la aplicación de la propuesta esta proporción se redujo al 13% de estas cuentas, lo que se traduce en una reducción de 9% en términos absolutos. Por otra parte, al implementarse mecanismos más eficientes en la recuperación de la cuenta por cobrar, tanto en los procesos de control como en la gestión de cobranza como tal, el nivel de morosidad disminuyó y se produce un incremento en el nivel de efectivo y equivalentes de la entidad, con lo cual, esta partida pasa de S/ 3,832,910 a la fecha del cierre del ejercicio 2015 a la cantidad S/ 5,714,479 luego de implementarse la propuesta, representando un incremento de 49%.

Por tanto, gracias a la implementación de la propuesta, se puede obtener cifras más razonables en cuanto a los niveles de liquidez corriente y en lo que corresponde a la composición de los activos corrientes, puesto que resulta lógico pensar que, ante una eventual disminución de la provisión de cuentas incobrables, los niveles de efectivos y equivalentes pueden aumentar y el total de las cuentas por cobrar se pueden mantener. En definitiva, se constata la existencia de una influencia directa del sistema de cuentas por cobrar sobre la liquidez de la empresa Renova SAC.

Hipótesis Específica 1

La hipótesis específica 1 de la investigación buscaba evidenciar si las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. En este contexto, tal como se observa en la tabla 51 al proceder a implementar políticas de cuentas por cobrar más eficientes orientadas a corregir errores en el registro de

cuentas, actualización de la cartera crediticia, solicitud de garantías y toda la documentación necesaria para el otorgamiento de los créditos se produce una mayor razonabilidad en el monto de las cuentas por cobrar y por ende en la totalidad de los activos corrientes. De esta forma, en la tabla 51 se coteja el índice de prueba ácida con y sin propuesta, por convertirse en otro indicador que estima de un modo relevante el nivel de liquidez con que cuenta la entidad.

En este caso, se puede observar que el monto correspondiente a los activos corrientes al cierre del ejercicio 2015 alcanzaron los S/ 57,036,252, mientras que luego de aplicarse la propuesta de optimización de cuentas por cobrar registraron S/ 60,835,300, esto indica una variación porcentual de 6,7% en ambas situaciones, lo que quiere decir que permaneciendo inalterada el resto de las partidas, la razón de prueba acida paso de 1.16 antes de la propuesta a un valor de 1.28 posterior a la propuesta, lo cual se traduce en una variación absoluta de 0.12.

Tabla 4. Resultados de la hipótesis específica 1

	Sin aplicación de la propuesta	Aplicando la propuesta	Variación Valor absoluto
Activos corrientes	57,036,252	60,835,300	
Inventarios	16,066,886	16,066,886	
Servicios pagados por adelantado	4,930,223	4,930,223	
Total activo corriente – Inventarios – Gastos pagados anticipados	36,039,143	39,838,191	
Pasivo			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	14,836,732	14,836,732	
Cuentas por pagar comerciales	9,289,571	9,289,571	
Cuentas por pagar de terceros	3,730,532	3,730,532	
Ingresos diferidos	3,140,133	3,140,133	
Total pasivo corriente	30,996,968	30,996,968	
Ratios			
Prueba acida	1.16	1.29	0.13

Fuente elaboración propia.

De esta manera, mediante la implementación de políticas orientadas al mejoramiento de las cuentas por cobrar se obtuvo una estimación mucho más real del ratio de prueba acida de 1.29, al corregir las deficiencias en la medición de las cuentas por cobrar descartando la amplia provisión de cuentas incobrables. Por tanto, se comprueba que existe una influencia directa de las políticas de cuentas por cobrar en el nivel de liquidez de la empresa Renova SAC.

Hipótesis Específica 2

La hipótesis específica 2 de la investigación tiene la intención de corroborar si el control y seguimiento de las cuentas por cobrar influyen en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. Bajo esta premisa, se evidencia que al evaluar el índice de Capital Neto de Trabajo con y sin la implementación de la propuesta, se tiene que al aplicar la propuesta este ratio se incrementa en un 14.6%, lo cual se traduce en que la empresa cuenta con recursos suficientes para atender los compromisos de corto plazo (ver tabla 52). Del mismo modo, en la tabla 53 se observa que producto de las acciones relacionadas con el control y seguimiento de las cuentas por cobrar, donde se intensifica la revisión de los registros contables y se adopta la utilización de reportes semanales del estado de la cartera de crédito (tanto de los nuevos clientes como los que presentaron atrasos); así como la identificación de aquellos factores que impiden la recuperación integral de los créditos otorgados se produce un incremento en el monto bruto de las cuentas por cobrar, que aunado a una menor provisión de cuentas incobrables redunda en un incremento en el monto del activo corriente que pasa de los S/ 57,036,252 al cierre del ejercicio 2015 a un valor de S/ 60,835,300, lo que significa que permaneciendo el resto de las partidas inalteradas (incluyendo las pertenecientes al pasivo corriente) el capital neto de la empresa experimenta el mencionado incremento del 14.6% .

Tabla 5. Resultados de la hipótesis específica 2

	Sin aplicación de la propuesta	Aplicando la propuesta	Var%
Total activo corriente	57,036,252	60,835,300	
Total pasivo corriente	30,996,968	30,996,968	
Ratios			
Capital de trabajo neto	26,039,284	29,838,332	14.6%

Fuente elaboración propia.

Tabla 6. Resultados de la estimación de cuentas incobrables

Cuentas por cobrar	% de estimación de provisión de cuentas incobrables sin la propuesta	% de estimación de provisión de cuentas incobrables con la propuesta
18,430,259	22%	13%

Fuente elaboración propia.

En definitiva, se corrobora la influencia directa que existe entre las actividades asociadas al control y seguimiento de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Renova SAC.

Hipótesis Específica 3

La hipótesis específica 3 de la investigación intenta corroborar si las técnicas de cobro influyen en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. En este caso, tal como se observa en la tabla 54 se tiene que las cuentas de efectivos y equivalentes al cierre del ejercicio 2015 presentaba un monto de S/ 3,832,910 que al implementar la propuesta alcanzan la cifra de S/ 5,714,479, significando una mayor cantidad de efectivo para cubrir las obligaciones de corto plazo. En principio, las acciones establecidas para lograr una

mayor recuperación de las cuentas por cobrar abarcan las acciones destinadas a mejorar la gestión de cobranza; como las notificaciones recurrentes por medios electrónicos, las visitas presenciales a los clientes, la adopción de acciones legales en los casos que presentaban mayor nivel de morosidad, con lo cual al proceder a una mayor recuperación de la cartera morosa se da de baja a las cuentas por cobrar generando un incremento en la cuenta de efectivos y equivalentes. Por lo que al presentar el indicador de liquidez absoluta antes de la aplicación de la propuesta se obtiene una proporción de 0.12, mientras que al implementar la propuesta el índice se incrementa a 0.18, lo que se traduce en un incremento absoluto de 0.06

Tabla 7. Resultados de la hipótesis específica 3

	Sin aplicación de la propuesta	Aplicando la propuesta	Variación absoluta
Efectivo y equivalentes	3,832,910	5,714,479	
Total pasivo corriente	30,996,968	30,996,968	
Ratios			
Liquidez absoluta	0.12	0.18	0.06

Fuente elaboración propia.

Tabla 8. Resultados de la utilidad en operación

	Sin aplicación de la propuesta	Aplicando la propuesta	Var%
Ingresos por actividades ordinarias	48,858,962	48,858,962	
Costo de ventas	(36,433,833)	(36,433,833)	
Utilidad Bruta	12,425,129	12,425,129	
Gastos de operación			
Gastos de ventas	(8,022,634)	(7,701,729)	-4%
Gastos de administración	(6,157,803)	(6,157,803)	
Ingresos de operación	2,893,274	2,893,274	
Total gastos de operación	(11,287,163)	(10,966,258)	
Perdida (ganancias) de operación	1,137,966	1,458,871	4%

Fuente elaboración propia.

En este caso, este indicador es fundamental para el análisis de la liquidez, puesto que no considera las cuentas por cobrar y, por ende, constituye el dinero que no ha sido recibido por la empresa. Asimismo, en lo correspondiente a los niveles de utilidad en operaciones (tabla 55), se evidencia un leve incremento de 4%, al reducirse los gastos de ventas como consecuencia de la disminución por pérdidas de cuentas incobrables, produciendo en consecuencia una mejoría en los niveles de utilidad en operación. De tal forma que, se comprueba la existencia de una influencia directa entre las técnicas de cobro y el nivel de liquidez de la empresa Renova SAC.

3.3. Discusión

De los resultados obtenidos se evidencia que la hipótesis general es aceptada, por lo cual el sistema de cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez de la empresa Renova SAC. De esta forma, la investigación encontró que la liquidez corriente con la aplicación de la propuesta (1.96), fue superior a la obtenida sin la proposición de optimización de cuentas por cobrar (1.84), es decir mediante la propuesta elaborada se obtuvieron resultados más satisfactorios en niveles de liquidez alcanzados, lo cual se traduce en que la entidad está en la capacidad de asumir sus obligaciones de corto plazo.

Esta consideración se corresponde con el planteamiento teórico de Córdova (2016) quien indica que una adecuada gestión de las cuentas por cobrar puede reducir los niveles de riesgos relacionados a las variaciones de liquidez. Por su parte, Brachfield (2017) argumenta la existencia de una serie de técnicas que diseñan las empresas para garantizar que los créditos permitan expandir la base de clientes y, por tanto, incentivar las ventas y el crecimiento.

El hallazgo encontrado en este estudio, coincide con algunos resultados mostrados en los antecedentes seleccionados; por ejemplo, Fernández (2018) comprobó que el ratio de liquidez

corriente obtuvo un valor positivo de 1.10, por lo que la entidad disponía de recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. De igual forma, en la investigación de Flores (2017) se constató la existencia de una relación significativa fuerte, al obtenerse un coeficiente de correlación de Pearson de 0.711, entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa unipersonal transportista.

En el estudio realizado por Vásquez y Vega (2016) también se evidenció una relación significativa alta entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Consermet S.A.C, obteniéndose un coeficiente de correlación de Pearson de 0.991. En tanto que en el estudio de Ramirez (2019) también se observó una asociación directa entre estas dos variables, al comprobarse que el ratio de liquidez pasó de 1.02 para el año 2014 a 0.96 para el año 2015, experimentado una disminución como consecuencia de una gestión deficiente de las cuentas por cobrar.

Al mismo tiempo, de los resultados se desprende que una parte importante de los colaboradores de la empresa Renova SAC (90% del total), consideran que la gestión de las cuentas por cobrar se presenta de una manera regular. Por lo que, siguiendo a Brachfield (2017) las cuentas por cobrar deben ser supervisadas recurrentemente por los responsables dentro de la organización, y para ello, se deben establecer acciones orientadas a la articulación de políticas y procesos que puedan servir de guía a los colaboradores responsables de conceder los créditos a los clientes.

En lo que concierne a las dimensiones que integran esta variable se observa que, las políticas de cuentas por cobrar es el aspecto que tiene mayor valoración por parte de los colaboradores (85% tienen una apreciación regular), constatando algunas deficiencias que presenta la entidad en el diseño e implementación de lineamientos que conduzcan a la obtención de un sistema de

cuentas por cobrar eficiente. Tal como lo señala; Córdoba (2016) se deben prestar mayor atención a las políticas de crédito, ya que representan un conjunto de normas que le permite a las entidades efectuar de una forma adecuada la gestión de los créditos que son concedidos a los clientes.

La segunda dimensión mejor valorada son las técnicas de cobro (el 80% de los consultados manifestaron que se ubica en un nivel regular), lo cual permite apreciar algunas deficiencias que presentan los procedimientos que implementa la entidad para la recuperación de su cartera crediticia. En este sentido, Tapia (2019) señala que estas acciones son de las que más complejidades tienen al momento de gestionar las empresas, ya que debe haber un equilibrio entre las prioridades de pago de los clientes con los compromisos que tiene con la empresa y el manejo adecuado de las cuentas por cobrar, con el propósito de garantizar que estas partidas puedan convertirse en efectivo en un plazo beneficioso para la entidad.

Con respecto a la liquidez de entidad, la misma obtuvo una valoración de 90 % en una escala media por parte de los colaboradores encuestados. No obstante, este hallazgo contrasta con el sustento teórico ofrecido por Chu (2016), quien resalta la importancia que tiene la obtención de un adecuado nivel de liquidez para las organizaciones empresariales, pues considera que el contar con un grado de liquidez suficiente puede asegurar la operatividad de estas. En este mismo orden de ideas, Gutiérrez y Gutiérrez (2018) señalan que todas las empresas deben realizar una gestión eficaz del manejo del efectivo con la intención de mantener una buena inversión, evitando el mantenimiento de recursos de efectivos ociosos, pero sin caer en el riesgo de no contar con el suficiente efectivo para cumplir con las obligaciones de corto plazo.

En lo que se refiere a las dimensiones que conforman la liquidez de la entidad, se refleja que la prueba es la proporción que refleja mayor valoración por parte de los colaboradores (85% de los consultados aprecian que es media), lo que confirma los niveles regulares que ha

experimentado este indicador en la empresa Renaca SAC. Este hallazgo, se contrapone con los resultados alcanzados en la investigación de Torres y Avelino (2017), quienes comprobaron una disminución de esta proporción en la empresa Adecar Cia LTDA, al identificar que en la medida que las ventas a credito experimentaban un incremento, la entidad estaba más expuesta al riesgo de impago y se reducía ampliamente su capacidad para afrontar sus obligaciones de corto plazo sin recurrir a deuda operativa.

En la valoración de la primera hipótesis específica, se determinó la existencia de una relación significativa entre las políticas de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Renova SA. Lo cual coincide con los hallazgos obtenidos por Torres y Avelino (2017), quienes evidenciaron que la política de manejo del riesgo resultaba inadecuada y que incidía en el deterioro de los niveles de liquidez de la empresa Adecar Cia LTDA. Asimismo, en el trabajo de Ramirez (2019) la ausencia de procesos adecuados asociados al otorgamiento y registro de los créditos a los clientes incidían en la disminución de los ratios de liquidez. En el estudio de Flores (2017) también se determinó una relación significativa entre la política de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, lo cual se sustentó en el resultado de la prueba de Pearson de 0.684.

En el caso de la segunda hipótesis específica, se determinó que las actividades de control y seguimiento de las cuentas por cobrar se relacionan significativamente con la liquidez de la empresa Renova SAC. Estos resultados concuerdan con los obtenidos por Flores (2017) quien estableció una correlación significativa entre el control de las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa, al evidenciarse un coeficiente de correlación de Pearson de 0.818.

Para la tercera hipótesis específica, el resultado fue similar, con lo cual se puede considerar que las técnicas de cobro influyen significativamente en la liquidez de la empresa Renaca SAC. En tal sentido, este resultado se asemeja a lo comprobado por Vasquez y Vegas (2016), al

apreciar que la política de cobranza incidia en la liquidez dado el resultado de la prueba de Pearson de 0.913.

Limitaciones

La principal limitación del estudio consistió en el tamaño muestral, ya que, al formar parte de un estudio censal, la muestra es relativamente pequeña, lo cual obstaculiza la generalización de los resultados. Al respecto, una investigación que se caracterice por presentar una muestra pequeña no necesariamente se traduce en baja calidad o poca confiabilidad, de hecho, para algunos investigadores los estudios de muestras pequeñas podrían tener un aporte importante en la profundización de las fundamentaciones teóricas. Sin embargo, para efectos de la presente investigación se han aplicado todos los procedimientos de forma adecuada para garantizar que los resultados obtenidos sean confiables.

Aportes del estudio

La contribución más destacable que ofrece la investigación, está referido a la posibilidad de visualizar los elementos que merecen ser optimizados, en cuanto al sistema de cuentas por cobrar y a los aspectos que explican la liquidez dentro de la empresa Renova SAC, justificando la necesidad de elaborar este tipo de investigaciones, que coadyuvan en el mejoramiento de la gestión empresarial.

Conclusiones

En función a los resultados del presente estudio se puede exponer las siguientes conclusiones:

- 1) En lo que respecta al objetivo general, se demostró que las cuentas por cobrar influyen significativamente en la liquidez de la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. Al respecto, se obtuvo que la optimización del sistema de cuentas por cobrar mediante la formulación de políticas, control y seguimiento y técnicas de cobro, permite una mejor estimación de la liquidez y por ende de las condiciones de operatividad de la entidad en el corto plazo. De esta forma, la investigación encontró que mediante la propuesta para mejorar las cuentas por cobrar se obtuvo un valor de liquidez corriente más razonable (Liquidez corriente = 1.96)
- 2) En relación al primer objetivo específico, se evidenció que las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015, debido a que mediante la aplicación de la propuesta de mejoramiento del sistema de cuentas por cobrar se obtuvo una estimación más precisa del ratio correspondiente a la prueba acida, al corregir las deficiencias en el cálculo de las provisiones por cuentas incobrables (Prueba acida = 1.29)
- 3) Al mismo tiempo, en el segundo objetivo específico se determinó la influencia que tiene el control y seguimiento de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. En este

caso, los resultados encontrados indicaron que a través de acciones asociadas al control y monitoreo de las cuentas por cobrar se puede obtener un índice de capital de trabajo positivo, el cual permite que la entidad pueda cumplir con sus obligaciones de corto plazo (Índice de capital de trabajo = 29,838,332).

- 4) Finalmente, en el caso del tercer objetivo específico, se evidenció la influencia que tiene las técnicas de cobro en la liquidez de la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015. En este sentido, los resultados evidencian como las cuentas de efectivo se incrementan como consecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar, redundando en un aumento del índice de liquidez absoluta de la empresa (Índice de liquidez absoluta = 0.18).

Recomendaciones

De los hallazgos de la investigación se puede recomendar lo siguiente:

- 1) Se sugiere implementar de una forma integral la propuesta de optimización del sistema de cuentas por cobrar, enfocándose en los aspectos relacionados a las condiciones iniciales de otorgamiento del crédito, los procedimientos de control y supervisión de las cuentas y la gestión efectiva de las cobranzas.
- 2) Al implementar la propuesta general de mejoramiento del sistema de cuentas por cobrar, es fundamental la implementación de políticas de créditos y cobranzas, orientados a reglamentar el otorgamiento de crédito, seguimiento permanente y cobros judiciales y extrajudiciales de las deudas de los clientes, con el propósito de tener información actualizada de la cartera de clientes y en su defecto poder establecer de un modo preciso el status real de la morosidad presente en la empresa.
- 3) Luego de implementar la propuesta destinada a regularizar el control y seguimiento de las cuentas por cobrar, resulta conveniente elaborar los reportes de monitoreo que permitan visualizar las cuentas de clientes que presentan atrasos, así como las que presentan mayor riesgo de declararse incobrables. Del mismo modo, es fundamental el establecimiento de procedimientos de caja, la realización de evaluaciones e informes semanales relacionados con el flujo de caja; con el propósito de poder anticiparse a futuros déficit o superávit de efectivos que puedan afectar la correcta operatividad de la entidad.
- 4) Al implementar la propuesta conducente al mejoramiento de las técnicas de cobranza, es fundamental intensificar el empleo de la tecnología de información y

comunicación, a efectos de fortalecer la comunicación directa y efectiva con los clientes, de manera que pueda reducirse los periodos de mora en las cuentas que presentan atrasos en su cancelación.

Referencias

- Apaza, M. (2017). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Lima: Editorial Instituto Pacífico S.A.C.
- Armijos, J., Narváez, C., Ormaza, J., & Erazo, J. (2020). Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria. *Dominio de las ciencias*, 6(1), 466-497.
- Banco Mundial. (2015). *Países en desarrollo enfrentan dura transición en 2015, con mayores costos de endeudamiento y menores precios para el petróleo y otros productos básicos*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/06/10/developing-countries-face-tough-transition-in-2015-with-higher-borrowing-costs-and-lower-prices-for-oil-other-commodities>.
- Borja, E., Carvajal, A., & Ricaurte, R. (2019). Auditoría financiera en cuentas por cobrar: eventos que motivan la inconsistencia de saldos. *Revista inclusiones*, 6, 34-55.
- Brachfield, P. (2017). *Gestión del crédito y cobro*. Madrid: Profit.
- Brigham, E., & Erhardt, M. (2017). *Finanzas corporativas: enfoque central*. Mexico D.F.: Cengage Learning.
- CAF. (2020). Gestión del impacto del Covid-19 en el sector financiero. Lima, Perú. Obtenido de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/04/gestion-del-impacto-del-covid-19-en-el-sector-financiero/>
- Campusano, A. (2018). Diseño de modelo de gestión de la innovación a microempresas familiares para el desarrollo del sector turístico de la comuna de Caldera. *Tesis de grado*. Santiago, Chile.
- Carrasco, S. (2017). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.
- Castillo, G. (2021). *Estrategias de cobranza para mejorar la liquidez de la empresa de negocios Semper E.I.R.L. - Lambayeque. 2019. Tesis de Grado*, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú.

- CEPAL. (2015). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe* . Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39558/87/1501280BPE_Peru_es.pdf.
- CEPAL. (2020). Sectores y empresas frente al Covid-19: emergencia y reactivación. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45734-sectores-empresas-frente-al-covid-19-emergencia-reactivacion>
- Chu, M. (2016). *Finanzas para no financieros (5ta Ed.)*. Lima: UPC.
- Cordoba, M. (2016). *Gestion financiera (2da Edicion)*. Bogota: Ecoe Ltda.
- Deloitte. (2020). Gestión del flujo de efectivo durante un período de crisis. Canadá. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/finance/Gestionar-el-flujo-de-caja-ante-crisis.pdf>
- Diaz, F. (2014). *Gestion y control del presupuesto de tesoreria*. Madrid: Paraninfo S.A.
- Fernández, J. (2018). Análisis de la cuentas por cobrar y sus influencias en la liquidez de la microempresa Janny. *Tesis de grado. Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología*. Guayaquil, Ecuador.
- Ferraro, C., & Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_654249.pdf.
- Flores, m. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportista distribuidor de combustibles y lubricantes en la ciudad de Tacna, año 2015. *Tesis de grado. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann*. Tacna, Perú.
- Gitman, L., & Zutler, C. (2016). *Principios de Administracion Financiera*. Mexico D.F.: Pearson Educacion de Mexico S.A. de C.V.

- Gonzales, E., Sanabria, S., & Zuñiga, A. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015. *Valor Contable*, 3(1), 59-74.
- Gutierrez, & Gutierrez. (2018). *Planeacion financiera y gestion del valor*. Bogota: Ecoe Ediciones Ltda.
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion (6ta Edicion)*. Lima: McGraw-Hill Interamericana.
- Herrera, A., & Betancourt, V. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 151-160.
- Lizarzaburu, E., López, R., & Gómez, G. (2016). *Ratios financieros*. Chetumal: México.
- ONU. (2021). Nuevo informe de la ONU advierte sobre una recuperación económica frágil e irregular. Nueva York, Estados Unidos.
- Palomino, J., Peña, J., Zevallos, G., & Orizano, L. (2015). *Metodologia de la Investigacion*. Lima: San Marcos.
- Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020. *Balance's*, 7(10), 48-56.
- Ramírez, C. (2019). Control interno de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de CAS Warmitech, Huallaga, año 2105. *Tesis de grado. Universidad César Vallejo*. Tarapoto, Perú.
- Tapia, E., Reina, B., & Duque, A. (2019). Anlisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectacion en la liquidez. *Observatorio de la economa latinoamericana*, 1-8.
- Torrea, J., & Avelino, M. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cia LTDA. *Observatoto de la conomia latinoamericana*.
- Ubierna, F. (2016). El desempeño innovador en las empresas turísticas españolas. *International Journal of Scientific Management and Tourism*, 2(1), 253-271.

- Vásquez, L., & Vega, E. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., Distrito de Huanchaco, Año 2016. *Tesis de grado. Universidad Privada Antenor Orrego*. Trujillo, Perú.
- Vera, L. (2019). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar clientes en la liquidez de la ferretería "Servicomercio", ubicada en Gómez Rendón 2503 y Abel Castillo para el período 2018. *Tesis de grado. Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología*. Guayaquil, Ecuador.

Apéndices

Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	VARIABLES	Metodología
Problema general:	Objetivo general:	Hipótesis general:		Enfoque: cuantitativo
¿Cómo influye el sistema de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?	Determinar cómo influye el sistema de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.	El sistema de cuentas por cobrar tiene una influencia significativa en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.	- Cuentas por cobrar	Diseño: No experimental
Problemas específicos:	Objetivos específicos:	Hipótesis específicas:		Población:
1. ¿Cómo influyen las políticas de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?	1.- Determinar cómo influyen las políticas de cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.	1.- Las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.	- Liquidez	XX Trabajadores de la empresa y registros financieros de Renova SAC
2.- ¿Cómo influyen el control y seguimiento de las cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?	2.- Determinar cómo influye el control y seguimiento de las cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.	2.- El control y seguimiento de las cuentas por cobrar influyen en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.		Muestra: Igual a la población.
3.- ¿Cómo influyen las técnicas de cobro en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015?	3.- Determinar cómo influyen las técnicas de cobro en la liquidez en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.	3.- Las técnicas de cobro en la liquidez influyen en la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima, en el año 2015.		Técnicas: Entrevista
				Instrumento Encuesta

				estructurada Ficha de observación .
--	--	--	--	---

Instrumentos de recolección de información

CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES: El presente cuestionario se realiza con el propósito de determinar la relación existente entre “El sistema de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Renova SAC, con sede en Independencia, Lima 2015”. Lee cada una con mucha atención; luego, marca la respuesta que mejor te describe con una X según corresponda. Recuerda, no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas con la verdad.

OPCIONES DE RESPUESTA:

Escala de calificación

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	A veces	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
5	4	3	2	1

NRO	CUENTAS POR COBRAR	5	4	3	2	1
	Dimensión: Políticas de cuentas por cobrar					
1	La empresa desarrolla y actualiza las políticas de cuentas por cobrar.					
2	Se realizan campañas de divulgación de las políticas de cuentas por cobrar.					
3	Se instruye al personal para asegurar que se apliquen correctamente las políticas de cuentas por cobrar.					
4	La empresa aplica análisis de solvencia moral a todos los clientes.					
5	Es requisito indispensable el análisis de la capacidad de pago del cliente para el otorgamiento de un crédito.					
6	En todos los casos se exigen garantías para respaldar la operación de crédito.					
7	Constantemente se actualiza el análisis de entorno para medir su impacto en las cuentas por cobrar.					
8.	La empresa se preocupa por dar cobertura adecuada a las cuentas por cobrar para evitar impactos por morosidad imprevista.					

Dimensión: Control y seguimiento					
9	Se organiza al personal para hacer seguimiento y control a las cuentas por cobrar.				
10	Se mantiene una adecuada segmentación de las cuentas por cobrar para efectos de control y seguimiento.				
11	Se actualizan procesos claros para asegurar la recuperación de las cuentas por cobrar.				
12	Se mantiene tecnología adecuada para agilizar el seguimiento de los créditos.				
13	Se elaboran los reportes adecuados para mantener informada a las áreas pertinentes sobre la evolución de las cuentas por cobrar.				
14	Se realiza una evaluación periódica a la evolución de las cuentas por cobrar.				
Dimensión: Técnicas de cobro.					
15	Se cuenta con una guía de técnicas de cobro que es del conocimiento de los empleados del área.				
16	Se actualizan las técnicas de cobro a fin de garantizar la recuperación oportuna de los créditos.				
17	Se cuenta con lineamientos claros para proceder a emitir notificaciones de cobro a clientes que se encuentren atrasados en sus pagos.				
18	Se actualizan los reportes de cuentas por cobrar para identificar aquellos que deben ser contactados por vía telefónica.				
19	De igual forma, se identifican con regularidad los clientes que requieren de visita presencial para mejorar el cobro de los créditos.				
20	Se recurre a los servicios de empresas de cobranza para algunos clientes.				
21	Se recurre a empresas de cobranza sólo para clientes de alto riesgo.				
22	Se evita el uso del recurso legal para evitar que los clientes se declaren imposibilitados de realizar el pago.				

NRO	LIQUIDEZ	5	4	3	2	1
Dimensión: Liquidez corriente						
1	Se calcula periódicamente el indicador de liquidez corriente.					

2	Se entregan con frecuencia los reportes de liquidez corriente a los niveles gerenciales adecuados.					
3	Se realiza el análisis oportuno del indicador de liquidez corriente para que se tomen las decisiones relacionadas a su resultado.					
4	Se informa al personal sobre las decisiones derivadas del resultado del indicador de liquidez para que se instrumenten las acciones necesarias					
Dimensión: Prueba ácida						
5	Se calcula periódicamente la prueba ácida.					
6	Se entrega el reporte con el resultado de la prueba ácida a los niveles respectivos.					
7	Se acostumbra realizar el análisis de los resultados de la prueba ácida para tomar decisiones al respecto.					
8	Se informan resultados a partir del análisis de los resultados de la prueba ácida.					
Dimensión: Liquidez absoluta						
9	Frecuentemente se calcula el indicador de liquidez absoluta.					
10	Se acostumbra realizar el análisis de los resultados de la liquidez absoluta					
11	La empresa se asegura de actuar en caso que los resultados de la liquidez absoluta no sean los esperados.					
Dimensión: Capital de trabajo						
12	Periódicamente se calcula el indicador de capital de trabajo relacionado a la liquidez.					
13	Se entrega el reporte con el resultado del indicador del capital de trabajo a las unidades adecuadas.					
14	Se toman decisiones con base en los resultados del indicador de capital de trabajo.					

Gracias por completar el cuestionario.

Ficha de observación.

VARIABLE / INDICADOR		I Trim 2015	II Trim 2015	III Trim 2015	IV Trim 2015
Variable	Cuentas por cobrar				
Rotación	Ventas netas				
	Cuentas por cobrar promedio				
Variable	Liquidez				
Dimensión	Liquidez corriente				
Indicador: Cálculo de la liquidez corriente	Componentes:				
	<i>Activo corriente</i>				
	<i>Pasivo corriente</i>				
Dimensión	Prueba ácida				
Indicador: Cálculo de prueba ácida	Componentes:				
	<i>Activo corriente</i>				
	<i>Inventario</i>				
	<i>Anticipos</i>				
	<i>Pasivo corriente</i>				
Dimensión	Liquidez absoluta				
Indicador: Cálculo de liquidez absoluta	Componentes:				
	<i>Caja y banco</i>				
	<i>Pasivo corriente</i>				
Dimensión	Capital de trabajo				
Indicador: Cálculo de capital de trabajo	Componentes:				
	<i>Activo corriente</i>				
	<i>Pasivo corriente</i>				

Renova SAC
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre 2015

	2015	2014
	<hr/>	<hr/>
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	3,832,910	3,112,910
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	18,430,529	15,328,852
CUENTAS POR COBRAR DE PARTES RELACIONADAS	10,932,575	8,429,135
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2,843,130	1,132,646
INVENTARIOS	16,066,886	14,060,169
SERVICIOS PAGADOS POR ADELANTADO	4,930,223	3,112,887
	<hr/>	<hr/>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	57,036,252	45,176,599
ACTIVOS NO CORRIENTE		
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	67,930,430	109,312,225
ACTIVOS INTANGIBLES	842,812	923,277
	<hr/>	<hr/>
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	68,773,242	110,235,502
TOTAL ACTIVOS	125,809,494	155,412,101
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	14,836,732	7,432,907
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	9,289,571	6,928,471
CUENTAS POR PAGAR DE TERCEROS	3,730,532	1,930,831
INGRESOS DIFERIDOS	3,140,133	232,331
	<hr/>	<hr/>
TOTAL PASIVO CORRIENTE	30,996,968	16,524,540
PASIVO NO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS DE LARGO PLAZO	4,128,594	4,873,570
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	5,337,011	2,231,066
IMPUESTO A LAS GANANCIAS DIFERIDOS	1,312,203	3,928,343
	<hr/>	<hr/>
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	10,777,808	11,032,979
TOTAL PASIVO	41,774,776	27,557,519
PATRIMONIO		
CAPITAL	9,004,912	11,075,413
ACCIONES DE INVERSION	3,367,766	3,731,284
RESULTADOS ACUMULADOS	75,148,972	111,618,485
RESULTADOS DEL PERIODO	(3,486,932)	1,429,401
	<hr/>	<hr/>
TOTAL PATRIMONIO	84,034,718	127,854,582
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	125,809,494	155,412,101
	<hr/>	<hr/>

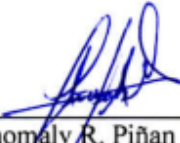
Renova SAC
Estado del Resultado Integral
Por el año terminado al 31 de diciembre 2015

	2015	2014
Ingresos por actividades ordinarias	48,858,962	58,970,780
Costo de ventas	(36,433,833)	(46,330,700)
Utilidad Bruta	12,425,129	12,640,080
Gastos de operación		
Gastos de ventas	(8,022,634)	(6,708,507)
Gastos de administración	(6,157,803)	(5,501,206)
Ingresos de operación	2,893,274	5,581,518
Total gastos de operación	11,287,163	6,628,195
Perdida (ganancias) de operación	1,137,966	6,011,885
Gastos (Ingresos) financieros		
Gastos financieros Netos	(4,092,310)	(3,826,255)
Diferencia de cambio (Neto)	(438,572)	(40,840)
Total otros gastos (ingresos) financieros	(4,530,882)	(4,234,657)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	(3,398,315)	1,777,228
Gasto por impuesto a las ganancias	(88,617)	(347,828)
Perdida (Ganancia) del año	(3,486,932)	1,429,401
Otros resultados integrales		
Efecto del Superávit por revaluación por deterioro del terreno	(42,182,283)	(76,702,913)
Total otros resultados integrales	(42,182,283)	(76,702,913)

DECLARACION JURADA

Yo, Jhomaly R. Piñan Fabian, identificada con D.N.I. 47880615, estudiante de la carrera Contabilidad y Finanzas, una de las estudiantes que realizó el trabajo de investigación “EL SISTEMA DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA RENOVA SAC, CON SEDE EN INDEPENDENCIA – LIMA 2015” ya que uno de mis compañeros era quien trabajaba en dicha empresa y que a la fecha ya no tiene vínculo, por ello no hay forma de comunicación y como el trabajo fue sustentado en el 2015, los compañeros con los que realice el trabajo ya sacaron su título, y la universidad me indican que no puedo cambiar de empresa porque en su momento fue sustentado con ese título, por ello asumo y autorizó a la universidad Peruana de las Américas la publicación en repositorio de la institución.

Lima, 25 de octubre del 2021



Jhomaly R. Piñan Fabian
D.N.I N° 47880615