

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN
TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L.”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

JORGE CIPRIANO PONCE CIRIACO

NELLY FELIX CHICCORI

ASESOR: MG. ANA CECILIA ORDOÑEZ FERRO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: 56. Contabilidad financiera

Callao, 2023

PERÚ

**“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN
TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L”**

JORGE CIPRIANO PONCE CIRIACO
NELLY FELIX CHICCORI

CALLAO, 25 DE AGOSTO DEL 2023

INFORMACIÓN BÁSICA

FACULTAD:

Facultad de Ciencias Contables

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN:

Facultad de Ciencias Contables

TÍTULO:

“La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en tiempos de Covid-19 de la empresa Guticelli S.C.R.L”

AUTORES:

Jorge Cipriano Ponce Ciriaco / ORCID 0009-0007-8044-3563 / DNI: 77129236

Nelly Felix Chiccori / ORCID 0009-0002-1824-4866 / DNI: 77504534

ASESORA:

Mg. CPC. Ana Cecilia Ordoñez Ferro / ORCID 0000-0002-3025-4541 / DNI: 25663076

LUGAR DE EJECUCIÓN:

Lima - Perú

UNIDAD DE ANÁLISIS:

Empresa Guticelli S.C.R.L

TIPO / ENFOQUE / DISEÑO DE INVESTIGACIÓN:

Aplicada / enfoque cuantitativo / diseño no experimental

TEMA OCDE:

5.02.04 -- Negocios, Administración

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Raúl Walter Caballero Montañez	PRESIDENTE
Mg. Walter Victor Huertas Niquen	SECRETARIO
Dra. Lucy Emilia Torres Carrera	VOCAL
Dra. Gladys Espinoza Vasquez	MIEMBRO SUPLENTE

ASESORA: Mg. Ana Cecilia Ordoñez Ferro

N.º de Libro: 1

N.º de Folio: 77

Nº INCISO: 1

N.º de Acta: N° 005-2023/JE/FCC/UNAC

Fecha de Aprobación: 05 de setiembre del 2023

Resolución de Sustentación: N°226-2023-DFCC (TR-DS)



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
JURADO DE SUSTENTACIÓN

ACTA N° 005-2023/JE/FCC/UNAC
DE SUSTENTACIÓN DE TESIS SIN CICLO DE TESIS PARA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO
LIBRO N° 1 FOLIO N° 77 INCISO N° 1

A los 05 días del mes de setiembre del año 2023, siendo las 11:00 horas, se reunieron en el auditorio del 4° piso de la Facultad de Ciencias Contables de la UNAC, el **JURADO DE SUSTENTACIÓN DE TESIS SIN CICLO DE TESIS** para la obtención del **TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO** de la **FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES** conformado por los siguientes docentes ordinarios de la Universidad Nacional del Callao:

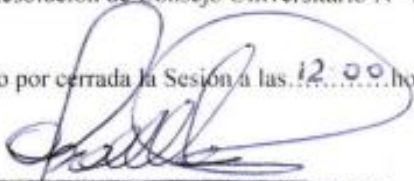
DR. RAÚL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ	Presidente
MG. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN	Secretario
DRA. LUCY EMILIA TORRES CARRERA	Vocal
DRA. GLADYS ESPINOZA VASQUEZ	Miembro Suplente
MG. ANA CECILIA ORDOÑEZ FERRO	Asesora


Se dio inicio al acto de sustentación de la tesis de los Bachilleres **PONCE CIRIACO JORGE CIPRIANO** y **FELIX CHICCORI NELLY**, quienes habiendo cumplido con los requisitos para optar el **TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**, sustentan la tesis titulada "**LA GESTIÓN EN CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L.**", cumpliendo con la sustentación en acto público.

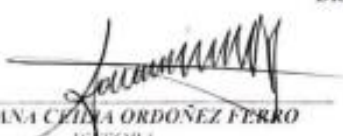
Con el quórum reglamentario de ley, se dio inicio a la sustentación de conformidad con lo establecido por el Reglamento de Grados y Títulos vigente. Luego de la exposición, y la absolución de las preguntas formuladas por el Jurado y efectuadas las deliberaciones pertinentes, acordó:


Dar por... **APROBADO**(APROBADO/DESAPROBADO) con la escala de calificación cualitativa... **BUENO** (BUENO /MALO) y la calificación cuantitativa..... **15**(NÚMERO), la presente Tesis, conforme a lo dispuesto en el Art. 24 del Reglamento de Grados y Títulos de la UNAC, aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 150-2023-CU del 15 de Junio del 2023.


Se dio por cerrada la Sesión a las **12:00** horas del día 05 de setiembre del 2023.


DR. RAÚL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ
PRESIDENTE


DRA. LUCY EMILIA TORRES CARRERA
VOCAL


MG. ANA CECILIA ORDOÑEZ FERRO
ASESORA


MG. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN
SECRETARIO


DRA. GLADYS ESPINOZA VASQUEZ
MIEMBRO SUPLENTE



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
JURADO DE SUSTENTACIÓN

**INFORME FAVORABLE N° 005-2023/JE/FCC/UNAC DE LA SUSTENTACIÓN
DE TESIS SIN CICLO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**


TESIS TITULADA:

**“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN
TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L”**

AUTORES:

**PONCE CIRIACO JORGE CIPRIANO
FELIX CHICCORI NELLY**

A los 05 días del mes de setiembre del 2023, siendo las 11:00 horas, se reunieron en el auditorio del 4º piso de la Facultad de Ciencias Contables de la UNAC y luego de escuchar la sustentación de las tesis, los miembros del Jurado Evaluador de la sustentación sin ciclo de tesis, por unanimidad no encuentran observación alguna, por lo que los Bachilleres quedan expeditos para realizar el empastado de la Tesis.



DR. RAÚL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ
PRESIDENTE



MG. WALTER VÍCTOR HUERTAS NIQUÉN
SECRETARIO



DRA. LUCY EMILIA TORRES CARRERA
VOCAL



DRA. GEADYS ESPINOZA VÁSQUEZ
MIEMBRO SUPLENTE



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Unidad de Investigación – UICC



***INFORME N° 007-2023-IAU-UICC-
SIN CICLO TALLER DE TESIS FCC/UNAC.***

PARA	:	Bachilleres: PONCE CIRIACO, Jorge Cipriano, FÉLIX CHICCORI, Nelly.
DE	:	DR. WALTER, ZANS ARIMANA. Director de la Unidad de Investigación FCC-UNAC
ASUNTO	:	Informe Análisis URKUND.
REF.	:	Solicitud S/N.
FECHA	:	01 de setiembre del 2023.

Tengo a bien dirigirme a usted, y con relación al documento de la Referencia, informar, sobre el análisis del software antiplágio **URKUND**, Sin Ciclo de Tesis, titulado: "**LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L.**", la misma que fue evaluada según el porcentaje máximo de similitud como es del 30%, para el título profesional, como consta en el Art. 7° y en cumplimiento al Art. 11, de la **DIRECTIVA N° 013-2019-R "DIRECTIVA QUE REGULA Y NORMA EL USO DEL SOFTWARE PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LA AUTENTICIDAD DE DOCUMENTOS ACADÉMICOS EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO"**, aprobada con Resolución Rectoral N° **704-2019-R.- del 05 DE JULIO DE 2019**, como a continuación se detalla:

Archivos:	Porcentajes
Archivo 1. 1A, Felix Chiccori Nelly, Ponce Ciriaco Jorge Cipriano. Título Profesional-2023.docx (D173309829)	: 13%
Archivo 2. 1 A, Felix Chiccori Nelly, Ponce Ciriaco Jorge Cipriano.Título Profesional.2023. Referencias.docx (D173309839)	: 19%

Así mismo, manifestar que en el Art. 12°, de la citada directiva a la letra indica: "**si en el análisis realizado, se evidencia un porcentaje de similitud igual a la tabla del artículo 7°, la unidad responsable emite un oficio, indicando que el trabajo de investigación debe continuar con el trámite correspondiente**".

Es todo cuanto se tiene que informar.

Atentamente,



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Dr. Walter, Zans Arimana








Director de la Unidad de Investigación

Regina v.d.
C.c. Archivo.

Document Information

Analyzed document	Archivo 1. 1A, Felix Chiccori Nelly, Ponce Ciriaco Jorge Cipriano. Título Profesional-2023.docx (D173309829)
Submitted	2023-09-01 03:00:00
Submitted by	MANUEL ENRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingoz@unac.edu.pe
Similarity	13%
Analysis address	manuel.enrique.pingo.zapata.unac@analysis.arkund.com












Sources included in the report

SA	AVANCE EF CONTRERAS ESCOBAR TESIS 2.docx Document AVANCE EF_CONTRERAS_ESCOBAR_TESIS 2.docx (D141611926)	 3
SA	EF NuevaTesis2_GrandaChavezCatherinaElena_V01.docx Document EF_NuevaTesis2_GrandaChavezCatherinaElena_V01.docx (D141672027)	 2
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1 1A, Alvarado N, Reyes A, Santillana P-Titulo-2022.doc..docx Document Archivo 1 1A, Alvarado N, Reyes A, Santillana P-Titulo-2022.doc..docx (D152907371) Submitted by: mepingoz@unac.edu.pe Receiver: mepingoz.unac@analysis.arkund.com	 4
SA	ACAT PRINCIPE.docx Document ACAT PRINCIPE.docx (D149508696)	 2
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Caminada Castillo Indira Selene, Lazaro Chuquimez Lady Mariana, Salazar Gutierrez Anelise Milagros. -Titulo-2020.docx Document Archivo 1. 1A, Caminada Castillo Indira Selene, Lazaro Chuquimez Lady Mariana, Salazar Gutierrez Anelise Milagros. -Titulo- 2020.docx (D81461887) Submitted by: iniccfcc@unac.pe Receiver: iniccfcc.unac@analysis.arkund.com	 2
SA	Molina Burgos Arelis_PROYECTO DE INVESTIGACION 20-01-2022 URKUND.docx Document Molina Burgos Arelis_PROYECTO DE INVESTIGACION 20-01-2022 URKUND.docx (D156753215)	 2
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A,Carruitero Leandro Alexander, Ledezma Hervias Diego-Tesis PreGrado-2021.doc..docx Document Archivo 1. 1A,Carruitero Leandro Alexander, Ledezma Hervias Diego-Tesis PreGrado-2021.doc..docx (D102363590) Submitted by: iniccfcc@unac.pe Receiver: iniccfcc.unac@analysis.arkund.com	 2

Document Information

Analyzed document	Archivo 2. 1 A, Felix Chiccori Nelly, Ponce Ciriaco Jorge Cipriano.Titulo Profesional.2023. Referencias.docx (D173309839)
Submitted	9/1/2023 3:00:00 AM
Submitted by	MANUEL ENRRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingoz@unac.edu.pe
Similarity	19%
Analysis address	manuel.enrique.pingo.zapata.unac@analysis.arkund.com

Sources included in the report

W	URL: https://blog.agendapro.com/centros-de-estetica/que-son-y-cuales-son-las-cuentas-por-cobrar-y-l... Fetched: 9/1/2023 3:00:00 AM	 2
SA	TALLER DE TESIS 1 _ QUEZADA ZA VALETA DINA MARIXA.docx Document TALLER DE TESIS 1 _ QUEZADA ZA VALETA DINA MARIXA.docx (D144100217)	 1
W	URL: https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/31267/Romero%20Pajares%2C%20Iris%20Jhack... Fetched: 1/21/2023 10:31:07 AM	 1
W	URL: https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/2733/TESIS%20GESTI%C3%93N%20DE%20... Fetched: 9/1/2023 3:01:00 AM	 1
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Felix Chiccori Nelly, Ponce Ciriaco Jorge Cipriano. Titulo Profesional-2023.docx Document Archivo 1. 1A, Felix Chiccori Nelly, Ponce Ciriaco Jorge Cipriano. Titulo Profesional-2023.docx (D173309829) Submitted by: mepingoz@unac.edu.pe Receiver: manuel.enrique.pingo.zapata.unac@analysis.arkund.com	 1
W	URL: https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194 Fetched: 5/30/2021 8:42:43 PM	 1
W	URL: https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/668/Paz_ML_Paz_MF_tesis_contabili... Fetched: 9/1/2023 3:02:00 AM	 1
SA	T2 TALLER TESIS 2.docx Document T2 TALLER TESIS 2.docx (D145488632)	 2
W	URL: https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/26946/Tesis.pdf?s Fetched: 6/25/2022 5:06:14 AM	 1
W	URL: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/94045/Carlos_CJV-Giron_FKS-SD.pdf... Fetched: 10/21/2022 5:44:57 PM	 4
W	URL: https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9239/Aste%20Corbetto%20Guisela%20... Fetched: 5/17/2022 6:01:14 AM	 1

Entire Document

DEDICATORIA

“A nuestras familias y en especial a nuestras madres que siempre han sido el motor que impulsaron nuestros sueños y esperanzas, quienes estuvieron siempre a nuestro lado en los días y noches más difíciles durante horas de estudio. Siempre han sido nuestras mejores guías de vida. Gracias por ser quienes son y por creer en nosotros”

AGRADECIMIENTO

A nuestra alma mater, la Universidad Nacional del Callao, por darnos todos los conocimientos necesarios para desenvolvemos con éxito en el ámbito profesional y laboral. A nuestros profesores, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, por su paciencia y compromiso como docentes. A nuestra asesora de tesis Mg. CPC. Ana Cecilia Ordoñez Ferro, quién con sus valiosos conocimientos, consejos y enseñanzas nos pudo guiar por un buen camino.

ÍNDICE

ÍNDICE	1
ÍNDICE DE TABLAS	3
ÍNDICE DE FIGURAS	4
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.1. Descripción de la realidad problemática	9
1.2. Formulación del problema.....	12
1.3. Objetivos	12
1.4. Justificación	13
1.5. Delimitantes de la investigación	13
II. MARCO TEÓRICO	15
2.1. Antecedentes.....	15
2.2. Bases teóricas	21
2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar	21
2.2.2. Liquidez.....	30
2.3. Marco conceptual	35
2.3.1. Cuentas por cobrar	35
2.3.2. Liquidez	42
2.4. Definición de términos básicos	47
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	48
3.1. Hipótesis	48
3.1.1. Operacionalización de variables.....	49
IV. METODOLOGÍA.....	51

4.1. Diseño metodológico.....	51
4.2. Método de investigación	51
4.3. Población y muestra.....	51
4.4. Lugar de estudio	51
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	52
4.6. Análisis y procesamiento de datos.....	52
4.7. Aspectos Éticos en Investigación.....	53
V. RESULTADOS.....	54
5.1. Resultados descriptivos.	54
5.2. Resultados inferenciales	76
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	84
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.	84
6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.....	88
6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes	91
VII. CONCLUSIONES.....	92
VIII. RECOMENDACIONES	93
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
ANEXOS	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Volumen de ventas	54
Tabla 2 Plazo de concesión del crédito	55
Tabla 3 Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales.....	56
Tabla 4 Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	57
Tabla 5 Análisis Vertical del Estado de Situación financiera periodo 2017-2021 comparativo.....	59
Tabla 6 Análisis Vertical del Estado de Resultados periodo 2017-2021 comparativo.....	61
Tabla 7 Índice de morosidad.....	62
Tabla 8 Ratio rotación de cuentas por cobrar	64
Tabla 9 Periodo promedio de cobro.....	65
Tabla 10 Liquidez corriente	67
Tabla 11 Ratio de prueba ácida.....	68
Tabla 12 Prueba defensiva	70
Tabla 13 Ratio de endeudamiento del activo.....	71
Tabla 14 Rotación de cuentas por pagar.....	73
Tabla 15 Periodo promedio de pago.....	74
Tabla 16 Prueba de normalidad – Cuenta por cobrar y Liquidez.....	76
Tabla 17	77
Tabla 18 Prueba de normalidad – Políticas de cobranza y Riesgo de liquidez	78
Tabla 19	79
Tabla 20 Prueba de normalidad – Políticas de crédito y Riesgo de endeudamiento	81
Tabla 21 Prueba de t-student para Políticas de crédito y Riesgo de endeudamiento	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Volumen de ventas.....	54
Figura 2 Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales vencidas.....	57
Figura 3 Índice de morosidad.....	63
Figura 4 Ratio rotación de cuentas por cobrar	64
Figura 5 Periodo promedio de cobro.....	66
Figura 6 Liquidez corriente.....	67
Figura 7 Ratio de prueba ácida.....	69
Figura 8 Prueba defensiva.....	70
Figura 9 Ratio de endeudamiento del activo.....	72
Figura 10 Rotación de cuentas por pagar.....	73
Figura 11 Periodo promedio de pago.....	75
Figura 12 Prueba de t-student para la variable Cuentas por cobrar y Liquidez.....	77
Figura 13 Prueba de t-student para Políticas de cobranza y Riesgo de liquidez.....	80
Figura 14 Prueba de t-student para Políticas de crédito y Riesgo de endeudamiento.....	82

RESUMEN

La empresa Guticelli S.C.R.L., ha presentado problemas de liquidez, debido a la falta de cobro oportuno por parte de sus clientes y generando problemas de cumplimiento con las deudas. La presente investigación tuvo objetivo general determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar afecta en la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L. La metodología fue de método hipotético – deductivo y de diseño no experimental. La técnica usada fue el análisis documental, debido a ello la muestra estuvo conformada por el estado de situación financiera y el estado de resultados de los años 2017 al 2021 de la empresa Guticelli S.C.R.L. Se obtuvo mediante los resultados, un valor en la prueba T-Student de 8,522 para la variable gestión de cuentas por cobrar y 6,378 para la variable liquidez; asimismo, la significancia bilateral fue menor al 0.05. De manera que la empresa Guticelli S.C.R.L., ha demostrado una debilidad en el manejo de sus cuentas por cobrar, retrasando el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo y obligando a la empresa a buscar préstamos de terceros para pagar estas deudas. Concluyéndose que la gestión de cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa Guticelli S.C.R.L.

Palabras clave: cuentas por cobrar, liquidez, política de cobranza, política de crédito, endeudamiento.

ABSTRACT

The company Guticelli S.C.R.L., has presented liquidity problems, due to the lack of timely collection by its customers and generating problems of compliance with debts. The general objective of this research was to determine how the management of accounts receivable affects the liquidity in time of Covid-19 in the company Guticelli S.C.R.L. The methodology was hypothetical - deductive method and non-experimental design. The technique used was the documentary analysis, due to this the sample was conformed by the statement of financial position and the statement of results of the years 2017 to 2021 of the company Guticelli S.C.R.L. The results showed a T-Student test value of 8.522 for the accounts receivable management variable and 6.378 for the liquidity variable; likewise, the bilateral significance was less than 0.05. Thus, Guticelli S.C.R.L. has demonstrated a weakness in the management of its accounts receivable, delaying the fulfillment of its short-term obligations and forcing the company to seek loans from third parties to pay these debts. It is concluded that the management of accounts receivable affects the liquidity of Guticelli S.C.R.R.L.

Keywords: accounts receivable, liquidity, collection policy, credit policy, indebtedness.

INTRODUCCIÓN

Según el Fondo Monetario Internacional (2020), las distintas naciones deben implementar políticas crediticias para asegurar que las empresas sobrevivan hasta que la economía se recupere. En los EE. UU., estas políticas crediticias respaldan la estabilidad financiera de las empresas; sin embargo, algunas naciones ya tenían déficits financieros antes de la pandemia, provocados, entre otras cosas, por las relaciones comerciales. No ha logrado del todo mantener la estabilidad económica porque la pandemia ha tenido y sigue teniendo efectos mayores. Según el FMI, las políticas crediticias comprometidas han ayudado a las empresas a lidiar con el brote; sin embargo, solo han demostrado ser completamente exitosos en los EE. UU., mientras que otras naciones ha experimentado recesiones a pesar de los numerosos intentos de hacerlo (Paz y Paz, 2021).

María Antonieta Alva, ex titular del MEF, dijo que al proyecto Reactiva Perú se le pagará el 25% de los recursos previstos, pero esta cifra se ha reducido por nuevos datos obtenidos de las empresas receptoras de los créditos. Finalmente, Alva aseguró que, sin el esquema de garantía estatal, el PIB disminuirá en un 20%, en lugar del 12% previsto en el marco macroeconómico plurianual (NTF). El hecho de que la pandemia del Covid-19 haya tenido un impacto severo tanto en el Perú como en el resto del mundo, así como en el ámbito de las operaciones, como el cierre de locales y reducción de aforo, demuestra que el Estado trató de recuperar el dinero pagado lo más rápido posible. Sin embargo, esto no puede suceder y, como resultado, se espera que la caída del PIB sea aún más severa (Paz y Paz, 2021).

Asimismo, la Asociación Bancaria del Perú (ASBANC) anunció una disminución en el número de préstamos bancarios que fueron reestructurados. Al 25 de septiembre de 2020, los créditos del programa habían disminuido en 780.000,00 con respecto al 10 de julio del año pasado. El informe de calificación de riesgo advierte que mientras los prestatarios se están poniendo al día, más de 5,3 millones de préstamos todavía están en riesgo de incumplimiento. Por

ello, las entidades financieras mejoran sus técnicas de cobro de deudas para evitar una fuerte caída en la calidad de sus carteras de crédito.

Así mismo, es la actividad que coordina distintos recursos para reducir la cartera vencida al convertir el crédito en efectivo durante un ciclo comercial, ello representa un papel determinante en el desarrollo eficaz de una empresa, considerándose como el dinero más cercano que posee una compañía. Por lo tanto, se decidió realizar el estudio en la empresa Guticelli S.C.R.L., cuyo giro de negocio es el comercio de útiles de oficina, escolares y de cómputo; la empresa presentó debilidades en la gestión de sus cuentas por cobrar, con clientes retrasados en el pago, lo que perjudicó la liquidez y retrasó las obligaciones de corto plazo. Las empresas solicitan préstamos de terceros para saldar estas deudas. No se propusieron restricciones en la investigación, ya que la empresa cooperó aportando documentos para su análisis.

En ese sentido, la investigación se desarrolló en seis capítulos; el capítulo I, la pregunta de investigación, describiendo el problema planteado, se desarrolló el problema general y específicos, objetivos, general como específicos, justificación y limitaciones. En el capítulo II, el marco teórico, los antecedentes, así como las bases teóricas; en el capítulo III, hipótesis general y específicas, se definieron las variables, se describió la operacionalización de cada una. En el capítulo IV, se definió el tipo de investigación que se empleó, los métodos que se utilizaron, la población y muestra que sirvió para llevar a cabo la indagación, el lugar donde se realizó el estudio, las técnicas e instrumentos utilizados y el análisis de los datos que contribuyeron en el avance del estudio. El capítulo V, se presentaron los resultados de la investigación; luego, en el capítulo VI, se señaló la discusión que contrasta los resultados obtenidos con el de otros estudios. Por último, en el capítulo VII, VIII, IX se encuentran las conclusiones, recomendaciones y referencias bibliográficas; respectivamente, culminando con los anexos adjuntos.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La situación de las cuentas por cobrar y la liquidez puede tener un impacto considerable en la estabilidad financiera de una compañía. Entre los desafíos se encuentra la demora en los pagos, lo que genera problemas de liquidez al no contar con los recursos a tiempo para cubrir sus obligaciones. Además, la falta de cobro efectivo puede llevar a la pérdida de dinero adeudado, afectando aún más la situación financiera. Asimismo, una dependencia excesiva de las cuentas por cobrar puede acarrear dificultades para mantener la liquidez necesaria y una carencia de una planificación financiera adecuada.

La problemática requiere una atención constante y una gestión financiera sólida. Es fundamental implementar políticas y procesos adecuados para controlar las cuentas por cobrar, realizar un seguimiento diligente de los pagos y mantener un equilibrio adecuado entre la venta al crédito y la liquidez necesaria para garantizar la estabilidad financiera de la empresa.

Debido a la situación de la pandemia, las empresas están enfrentando problemas en su capacidad de mantener la liquidez, principalmente por la recesión económica. Esta situación ha ocasionado pérdidas de ganancias para los accionistas y también resultando en la pérdida de puestos de trabajo, lo que ha contribuido al aumento del desempleo.

En cuanto al tema central de esta investigación, Domínguez y Esteban (2017) mencionan que la economía se encuentra atravesando un período de prohibiciones, tanto los grandes como los pequeños empresarios, los cuales se encuentran preocupados porque el nivel de ingresos sea suficiente para sus necesidades comerciales; o, al menos para evitar el deterioro de sus indicadores económicos. La gestión financiera es un proceso crítico en el financiamiento empresarial, ya que influye sobre la liquidez necesaria para el cumplimiento de los deberes existentes, acceder a una línea de crédito más grande, comprar en efectivo y/o expandirse, de manera que su economía continúe favorablemente.

La afirmación de que la gestión financiera es un proceso crítico en el financiamiento empresarial y que tiene un impacto directo en la capacidad para la obtención de liquidez y de esta manera cumplir con las obligaciones. La gestión financiera eficiente y efectiva es fundamental para el éxito y la estabilidad de una empresa. Permite tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos, controlar los flujos de efectivo, administrar deudas y evaluar oportunidades de crecimiento. Una gestión financiera sólida contribuye a la salud financiera y al crecimiento sostenible de una empresa.

Según los resultados de la “Organización Internacional del Trabajo” (OIT, 2020), de las encuestas realizadas a 4,500 empresas en 45 países. Se encontró que la pandemia tuvo un impacto económico alto o moderado en la actividad empresarial en más del 85% de los casos, y solo un tercio de las empresas afirmó tener suficiente dinero para cubrir sus costos.

En el cuarto trimestre del 2020, el 70% de las empresas españolas, grandes, pequeñas y medianas, sufrían falta de liquidez. Este porcentaje es un promedio porque el 90% se logró en industrias como la hotelería, la gastronomía y el ocio, 85% en transporte y almacenamiento, 80% en la industria automotriz y 75% en manufactura (Trincado, 2021). Estos datos destacan la preocupante falta de liquidez que experimentaron las empresas españolas en el cuarto trimestre del 2020. Estos datos revelan las dificultades económicas que enfrentaron las empresas en esos sectores específicos y subrayan la necesidad de abordar la situación para impulsar la recuperación económica en general.

Por otro lado, las empresas de los países en desarrollo se vieron especialmente afectadas, en un momento en que la crisis del Covid-19 estaba en su peor momento, sus ingresos disminuyeron en un 70%, frente a un 45% en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) e incluso varios meses después de la crisis, los ingresos de las empresas seguían siendo un 40% más bajo (Iberoam, 2021).

Ello, resalta el impacto desproporcionado que la crisis del Covid-19 tuvo en las empresas de los países en desarrollo. En comparación con los países de

la Organización para la OCDE, las empresas de los países en desarrollo experimentaron una disminución significativa en sus ingresos. Estos datos resaltan los desafíos adicionales que enfrentan las empresas en los países en desarrollo y la necesidad de medidas de apoyo específicas para fomentar su recuperación y desarrollo económico.

Tras el impacto del Covid-19 en Perú, se observaron varios problemas financieros, incluyendo los siguientes: el 53,8% experimentó dificultades en la recuperación de pagos de los clientes, el 49,2% enfrentó escasez de liquidez para adquirir materias primas o insumos, el 46,9% tuvo limitaciones en el acceso a fuentes de financiamiento, y el 46,5% afrontó falta de liquidez (Gestión, 2020).

La información proporcionada revela los desafíos financieros significativos que enfrentaron las empresas peruanas como resultado del impacto del Covid-19. Estos datos subrayan la necesidad de medidas de apoyo y soluciones financieras para ayudar a las empresas a superar estas dificultades y lograr una recuperación sostenible en el contexto de la pandemia.

Guticelli S.C.R.L. es una empresa con más de 18 años en el mercado de la venta de útiles escolares, oficina, suministros (*tóner – drum*), cómputo y papelería en general; que, en los últimos tiempos ha presentado problemas de liquidez, agudizados aún más por la pandemia, lo que ha provocado que sus clientes no realicen los pagos de manera oportuna; o, en el peor de los casos, no cumplan con los mismos, generando que se tengan problemas de cumplimiento con las deudas, por lo que constantemente soliciten préstamos de terceros.

Entre una de las posibles causas, se debe a la ineficiente gestión, debido a que la empresa no utiliza los servicios de calificación crediticia que consta en obtener reportes de deudas para evaluar el nivel de riesgo de sus clientes, lo que ha generado un aumento en la morosidad. Además, no se ha tenido un control de los montos que debe cobrarse, debido a que la persona encargada del área de cobranza cumple también otras funciones que le imposibilita dedicarse con mayor efectividad. Por último, se ha detectado que no existen procedimientos

definidos en un manual para evaluar el crédito y gestionar las cobranzas, por lo que la información de cómo actuar es transmitida de forma verbal y por correo corporativo.

1.2. Formulación del problema

Problema general

- ¿La deficiente gestión de cuentas por cobrar afecta en la liquidez en tiempo de Covid-19 en la Gusicelli S.C.R.L.?

Problemas específicos

- ¿La falta de los procedimientos de cobranza afectan en el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Gusicelli S.C.R.L.?
- ¿La falta de los procedimientos de crédito afectan en el riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Gusicelli S.C.R.L.?

1.3. Objetivos

Objetivo general

Determinar cómo la deficiente gestión de cuentas por cobrar afecta en la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Gusicelli S.C.R.L.

Objetivos específicos

- Determinar cómo la falta de los procedimientos de cobranza afecta en el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Gusicelli S.C.R.L.
- Determinar cómo la falta de los procedimientos de crédito afecta en el riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Gusicelli S.C.R.L.

1.4. Justificación

Justificación teórica

Para dar credibilidad teórica a la presente investigación, se recopilamos estudios de diversos autores con referencia al tema a investigar, por lo que se permitió obtener información verídica y de gran relevancia, contribuyendo al desarrollo de la investigación con el fin de que sirva como referencia a posteriores investigaciones.

Justificación práctica

La investigación tuvo el propósito de mejorar la capacidad para cumplir con sus responsabilidades, lo que a su vez facilitó una mejor administración de las cuentas y la implementación de manuales y políticas de cobranza que establecieron directrices claras.

Además, este estudio también proporciona consejos y referencias para futuras investigaciones sobre empresas en el mismo campo.

Justificación metodológica

El estudio se justificó en lo metodológico, puesto que al usar el método científico y al ser validados sus resultados podrá servir como antecedentes para otros investigadores que realicen similares estudios.

1.5. Delimitantes de la investigación

Teórica

Se consideró información concerniente a las variables en estudio.

Temporal

Para la presente investigación, se tomaron los datos únicamente del período 2017 - 2021.

Espacial

Se consideró como objeto de estudio a la empresa Guticelli S.C.R.L., ubicada en la calle. Mariscal Checa Nro. 653, altura cuadra 1 de la Av. Santa Catalina del distrito de La Victoria.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Internacionales

Barrionuevo (2020) en su estudio de investigación tuvo como fin “analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la compañía Constructora MEWTWO S. A” (p. 2). Empleándose la “metodología descriptiva, exploratoria y con un enfoque cualitativo, asimismo aplicó como técnica la observación e interpretación de estados financieros, también se realizaron entrevistas no estructuradas” (p. 4). El autor concluyó que:

Existe un inadecuado sistema de cobranza, se evidencia la falta de normativas apropiadas sobre anticipos ocasionando sobregiros en préstamos comerciales, debido a que estos adelantos de dinero no cubren lo suficiente para la culminación de las obras que son propias de su actividad comercial, es por ello, que las cuentas por cobrar han incrementado, por eso no recuperan de manera oportuna los activos circulantes, viéndose afectada la liquidez de la empresa. (p. 22).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido a que el departamento de cobranzas no está teniendo un manejo eficiente de sus procesos de cobranzas generando problemas de liquidez lo que repercute en la operatividad normal de la empresa.

Zambrano (2019) en su estudio de investigación tuvo como finalidad “evaluar el índice de recuperación de las cuentas por cobrar mediante el uso de las *ratios* financieras para establecer su incidencia en la liquidez de la compañía de estudio” (p. 4). Para ello, siguió “la línea de investigación mixta, de tipo descriptivo, correlacional y explicativo, cuya técnica fue el análisis documental a los estados financieros” (pp. 33–34). El autor concluyó que:

Se analizó el estado de situación financiera evidenciando que, si hay liquidez para poder cumplir con las obligaciones, pero existe un mal

otorgamiento de crédito debido a que no se revisa el informe de resumen de los créditos y cobranza, lo que causaría un incremento en la cartera de cobranza afectando al cumplimiento de sus obligaciones, por ello afirma que existe una estrecha relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez. (p. 51).

Esta investigación se vincula directamente con nuestro tema central, pues se enfoca en el efecto de las ventas a crédito en las cuentas por cobrar. Se ha detectado que no se está realizando una evaluación apropiada de los créditos otorgados a los clientes, lo que resulta en un incumplimiento de los procedimientos establecidos para la gestión de créditos y cobranzas.

Lino (2018) en su estudio tuvo como objetivo “evaluar la gestión de las cuentas por cobrar en función de las políticas y procedimientos que aplican para el adecuado diagnóstico de la situación financiera de la Empresa Comercializadora Ecuatoriana de Calzado, COMECSA” (p. 3). Para ello, siguió un “enfoque cualitativo, de diseño no experimental y nivel descriptivo, cuyas técnicas fueron ficha de observación y entrevistas” (pp. 27-30). El autor concluyó que:

Las cuentas por cobrar incremento en 65.05 % del total de sus activos, por otro lado, la gestión es poco eficiente, debido a que no cuentan con procedimientos adecuadas para el otorgamiento del crédito generando inseguridad para la recuperación de la cartera, no se ha implementado un módulo de crédito para llevar un control de lo concedido o rechazado, es por ello que la liquidez decreció reduciendo sus recursos disponibles y demostrando un nivel alto de riesgo para afrontar sus compromisos. (p. 63).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido a que se determinó que sus políticas y procedimientos son inadecuados ocasionando una deficiente gestión de las cuentas por lo que se ve afectada negativamente la liquidez.

Tomalá (2018) en su estudio tuvo como objetivo “evaluar las cuentas por cobrar, mediante la aplicación de indicadores financieros para la medición de la liquidez en la compañía de Transportes TRANSCISA S.A, Cantón Salinas año 2017” (p. 4). Para ello siguió, la metodología de “enfoque cualitativo, diseño no experimental, de nivel descriptivo; se aplicó como técnicas, la entrevista y guía de observación” (pp. 41-44). El autor concluyó que:

No cuentan con procedimientos para recuperar la cuenta vencida, ni política de cobranza que permita el cobro del crédito y no se aplican indicadores financieros que puedan analizar y evaluar las cuentas por cobrar y liquidez, ya que, ello afecta a su recuperación oportuna y estabilidad. (p. 65).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido al mal manejo de las cuentas por cobrar ocasionando incumplimiento de las obligaciones, ya que no disponen del efectivo inmediato y esto influye directamente en la liquidez de la empresa.

Torres et. al. (2022) en su artículo científico tuvieron como objetivo “establecer la variación que existe en la recuperación de cartera entre un año a otro, con el fin de conocer si la situación actual de la empresa es la adecuada” (p. 2). Para ello siguió, “la metodología de tipo inductiva – deductiva por medio de instrumentos como la observación directa, de tipo longitudinal” (p. 2). Los autores concluyeron que:

A través del estudio de indicadores financieros se evidenció un ligero retraso en los pagos realizados por los clientes, debido a que no cuentan con procesos de cobranzas óptimos, por lo que si aumentan los días de rotación de las cuentas incrementaría sus niveles de riesgo para la recuperación del efectivo es así que afirma que el impacto de la cartera sobre la liquidez es relevante. (pp. 8-9).

Este artículo científico destaca la importancia de evaluar la rotación de cartera mediante la implementación de políticas de crédito, lo que permite una

recuperación oportuna de las cuentas por cobrar y, en consecuencia, contar con liquidez suficiente para hacer frente a las deudas a corto plazo. Por lo tanto, el objetivo principal de esta investigación es determinar cómo la gestión de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de la empresa.

Nacionales

Apolino y Leiva (2021) en su estudio tuvo como objetivo general “establecer de qué manera las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Inversiones Ingall S.A.C.” (p. 18). Para ese fin, se realizó un estudio con “enfoque cuantitativo de nivel descriptivo y de diseño transversal-correlacional - causal tomando como muestra a 12 trabajadores del área administrativa, contabilidad y gerencia, a quienes se les aplicó la técnica del cuestionario” (pp. 45-47). Los autores concluyeron que:

Las cuentas por cobrar tienen un impacto considerable en la liquidez de la empresa bajo análisis. Se ha encontrado una conexión entre las ventas a crédito, las políticas de cobranza y las políticas de crédito con la liquidez general de la empresa. Por lo tanto, se concluye que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar es crucial para mantener un nivel óptimo de liquidez y poder cumplir con las obligaciones financieras, como los pagos a empleados, proveedores y créditos financieros. (pp. 77-78).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido que existe una deficiente gestión, por lo que, está afectando a la liquidez, es por ello que debe aplicarse mejoras en el departamento de cobranzas y créditos para lograr un nivel de liquidez óptimo que permita cumplir con sus compromisos a corto plazo.

Larreategui (2021) en su estudio tuvo como objetivo “determinar como la gestión de cuentas por cobrar afecta en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019” (p. 39). Desde una perspectiva metodológica, “el trabajo fue de tipo básico, de diseño no experimental, transversal y nivel explicativo. La muestra estuvo comprendida por 71 socios de la cooperativa

mediante un cuestionario y aplicación de análisis documental al acervo contable” (p. v). Concluyendo:

La empresa muestra una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar y presenta un nivel de liquidez bajo. Esto se debe a un manejo deficiente de las cuentas por cobrar debido al exceso de crédito otorgado, lo que resulta en una falta de fondos líquidos para cubrir los gastos. Como consecuencia, la empresa no puede cumplir con los plazos de pago a los proveedores, lo que afecta significativamente su liquidez. (pp. 81-82).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido a que una inadecuada gestión, minimiza la liquidez, generando que no dispongamos de efectivo para cubrir nuestras deudas a corto plazo.

Solano (2018) en su investigación tuvo como objetivo “analizar administrativamente a los deudores con el fin de optimizar y aprovechar al máximo los recursos disponibles para la toma de decisiones futuras” (p. 5). Se aplicó un estudio de nivel descriptivo y cuantitativo. El autor concluyó que:

La información obtenida es precisa para lograr la eficiencia y eficacia de los procedimientos de capital de trabajo, política de cobranza, política de crédito, con el fin de prevenir riesgos financieros para el cumplimiento de las obligaciones dentro del horario de trabajo señalado. (p. 37).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido a que la falta de implementación de políticas afecta en la liquidez de la empresa y pone en riesgo el cumplimiento de nuestras obligaciones.

Cadillo et. al. (2018) en su estudio de investigación se estableció como objetivo general “determinar cómo la gestión de tesorería influye en la liquidez de la compañía minera Santa Luisa S.A” (p. 8). Para lo cual, se utilizó el método deductivo realizando “un estudio cuantitativo de tipo descriptivo – explicativo, de diseño no experimental de corte longitudinal, se usó el análisis documental en los estados financieros, ratios financieras, la memoria anual, la bibliografía e

información documental complementaria” (pp. 42-44). Los autores concluyeron que:

Existe relación entre la tesorería y la liquidez, encontrando que al aumentar el ciclo de efectivo expresado en número de veces también aumenta la liquidez de la compañía; al evaluar la liquidez en el período 2012 - 2016, se observó que la compañía no cuenta con un riesgo de liquidez, la gestión de las cuentas por cobrar es positiva, la cual cumple con los parámetros clave para que el saldo de las cuentas por cobrar no supere el volumen de ventas, lo que significa que el negocio se encuentra operando con normalidad. (pp. 70-71).

Esta investigación guarda relación con nuestro tema a tratar, debido a que no hay riesgo de liquidez si la gestión de las cuentas por cobrar es positiva.

Caminada et. al. (2020) en su tesis cuyo fin fue “estudiar si la gestión de cuentas por cobrar incidió en la liquidez de la compañía” (p.14). Para ello, se realizó “un estudio explicativo de corte longitudinal usando el enfoque cuantitativo. Se tomó como muestra los estados financieros del año 2015 al 2019” (pp. 48-50). Los autores concluyeron que:

Se ha comprobado que una adecuada gestión de las cuentas por cobrar tiene un impacto positivo en los niveles de liquidez, como se refleja en los resultados obtenidos de las ratios de liquidez. La implementación de procedimientos de créditos y cobranzas resulta en una mejora de las cuentas por cobrar, lo que proporciona a la empresa la capacidad de cumplir con sus compromisos financieros de manera efectiva. (p. 102)

Esta investigación está estrechamente vinculada con nuestro tema principal, ya que la adopción de políticas y manuales de procedimientos contribuye al aumento de la liquidez de la empresa, permitiéndole cumplir con sus obligaciones de manera efectiva y mantener un desarrollo fluido.

Vásquez et. al. (2021) en su artículo científico tuvieron como objetivo “efectuar el análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez de las empresas del sector lácteo que cotizan en la BVL” (p. 195). Para ello siguió, “la metodología

fue de tipo descriptiva – comparativa de diseño no experimental con corte transversal. La técnica que se utilizó fue el análisis documental y como instrumento se empleó la ficha de análisis” (p. 201). Los autores concluyeron que:

Después de analizar la situación financiera de las cuentas por cobrar y la liquidez en las únicas dos empresas del sector lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, se encontró que Leche Gloria SA ha demostrado una mayor capacidad para realizar cobranzas, con un promedio de 12 veces al año en los últimos 5 años. Por otro lado, Laive SA, en comparación, ha tenido una rotación de 9 veces al año en las cobranzas, siendo la empresa con menor capacidad en el sector lácteo. (pp. 209-210).

Este artículo científico guarda relación con nuestro tema a tratar, debido a que pone énfasis al análisis de las ratios para evaluar la capacidad de cobranza de las empresas y de esta manera determinar la relevancia del manejo de las políticas de cobranza que permite la recuperación oportuna de las cuentas por cobrar para tener la capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar

Mertón y Bodie (2003, como se citó en Lizárraga, 2010) afirman que se trata de un préstamo comercial que se extiende a los clientes en tiempos razonables; así mismo, Bravo (2007, como se citó en Lizárraga, 2010) establece que la administración representa la utilización por parte de la empresa de recursos que serán convertidos en efectivo en un futuro próximo para completar el ciclo financiero, así como los derechos que puedan ser invocados derivados de las ventas.

Es una función crucial en cualquier organización, ya que implica la planificación, organización y control de los recursos financieros para garantizar la viabilidad y el éxito a largo plazo. La administración eficaz permite a la

empresa aprovechar al máximo sus activos y generar flujo de efectivo, lo que a su vez contribuye a su crecimiento y desarrollo.

En esa línea, Marimón (2017) muestra que el buen funcionamiento depende de su capacidad para administrar sus cuentas por cobrar. Además de tener un pronóstico bien estructurado, la realización de un seguimiento adecuado será fundamental para que el proceso sea exitoso. Esta tarea se puede tornar sumamente compleja, por esto es de gran utilidad tener en cuenta las dificultades más comunes que se pueden presentar en el proceso de cobros, para ello sus posibles soluciones son:

1. **Definir qué hacer:** Para iniciar la gestión de cobros, lo primero que hay que hacer es definir por donde comenzar. El problema es que muchas veces la falta de organización dificulta el comienzo; y, por tanto, el desarrollo del proceso. Esto se debe a problemas de:
 - Estructura: Es difícil consolidar toda la información para tener la situación completa.
 - Procedimientos: No hay políticas bien definidas que permitan priorizar los contactos.
 - Seguimiento: Es fácil que deudas viejas o pequeñas queden desatendidas.

Enfocarse en crear procesos que definan qué y cómo hacerlo para determinar una ejecución adecuada, es siempre un buen comienzo. Se debe tener en cuenta siempre las prioridades y de esta forma será más sencillo cobrar una cuenta vigente que una vencida. Además, es recomendable que toda la información esté en un solo lugar y sea del dominio de todos.

2. **Realizar el contacto:** Además de contar con un personal capacitado en la materia y con la eficiencia suficiente para trabajar con los clientes, es vital que nuestra base de datos este en perfectas condiciones, en este tema, pueden presentarse dificultades de:
 - Almacenamiento: La información de clientes está diseminada en múltiples lugares.

- Plataformas: El historial del cliente está en cuadernos, hojas de Excel y la ayuda memoria del encargado de cobranza.
- Registro: El contacto con el cliente no siempre es documentado.

Asegurarse que los empleados tengan a la mano toda la información organizada y estructurada correctamente para realizar la gestión, así como el dominio total de las herramientas necesarias. Seguir el procedimiento establecido es fundamental, de nada sirve crearlo, si en la práctica no se desarrolla.

3. Reportar la gestión: Luego de realizar la cobranza, es fundamental conocer el resultado de esta para hacer un seguimiento efectivo y evitar el doble trabajo. Existen distintos conflictos como:

- Herramientas: El registro de la gestión suele hacerse en cuadernos y hojas de Excel de difícil acceso.
- Métricas: Es difícil medir la situación actual.
- Reportes: Mucho trabajo que no se ve y a veces no se aprecia.

Algunas de las dificultades comunes en el proceso de cobros incluyen la falta de claridad en los términos y condiciones de pago, retrasos en la entrega de productos o servicios, disputas sobre la calidad o cumplimiento de los mismos, clientes que enfrentan dificultades financieras y dificultades en la comunicación.

a) Naturaleza del crédito comercial

Morales y Morales (2014) mencionan en su libro la naturaleza del crédito comercial:

En el siglo XVI, debido a las dificultades para obtener préstamos, una gran parte del crédito se canalizó a través de ventas al fiado, convirtiéndose en una de las principales formas de operaciones crediticias de esa época. De cierta manera, las ventas a crédito se convirtieron en una solución para compensar la escasez de liquidez y la falta de opciones.

La adquisición de bienes a crédito ofrecía la oportunidad de obtener un bien y postergar el pago para el futuro.

A diferencia de los préstamos, en esta operación el deudor no recibía dinero directamente, sino un bien que luego pagaría en efectivo en el futuro. Este plazo adicional, permitía obtener beneficios al comercializar o utilizar el bien (como mercancías, fincas o esclavos) para reunir la cantidad necesaria en un período más extenso. El plazo variaba según el tipo de bien y la cantidad adeudada. En esta situación, tampoco se autorizaban los intereses. El precio de venta al fiado debía ser igual al precio al contado, y aunque no hay evidencia explícita de intereses en los registros, testimonios de la época indican que se aplicaban y, por lo general, estaban relacionados con el precio acordado. Para evitar el ocultamiento de intereses y otros fraudes en estas operaciones, la legislación requería que, al formalizar el acuerdo, se especificaran detalladamente los bienes y su precio. (pp. 14-15).

b) La historia del crédito comercial

Morales y Morales (2014) indican:

A lo largo de la historia, se han otorgado créditos a diferentes actores de la sociedad para adquirir diversos productos y satisfacer sus necesidades. A los campesinos se les han concedido créditos para comprar herramientas agrícolas y pagar sus deudas. Los industriales han obtenido créditos para aumentar su capacidad de producción. Los comerciantes han obtenido créditos para comprar productos y equipos de distribución que les permitan mejorar sus operaciones comerciales. Los señores feudales han accedido a créditos para adquirir armamento y contratar soldados, con el objetivo de enfrentar conflictos con otros feudos. Por último, los gobiernos han requerido créditos para pagar sus deudas.

Hace miles de años en Mesopotamia, específicamente entre 1792 y 1750 a. C., se promulgó el Código de Hammurabi, una recopilación de leyes que se centraban en resolver disputas entre deudores y acreedores. Este código brindaba ciertas facilidades para que los campesinos pudieran pagar sus deudas. Posteriormente, en el año 621 a. C., Solón implementó reformas que protegían a los deudores insolventes y sus familias de ser esclavizados por los acreedores, además de restituir tierras a antiguos propietarios que las habían perdido debido a deudas. A pesar de los disturbios políticos que afectaron a muchas ciudades griegas en el siglo VI a. C., el desarrollo del comercio y la industria permitió la acumulación de riqueza. A partir del siglo V a. C., el préstamo comercial experimentó un crecimiento significativo y se convirtió en uno de los factores clave para la prosperidad económica del país. (pp. 2-3)

Los créditos han desempeñado un papel importante en el desarrollo económico y social, proporcionando recursos financieros a diferentes actores de la sociedad para satisfacer diversas necesidades y promover el progreso en diferentes ámbitos. Sin embargo, es importante destacar el uso responsable de los créditos, evitando el sobreendeudamiento y garantizando una gestión financiera sólida para asegurar su beneficio a largo plazo.

c) Teorías sobre las cuentas por cobrar

- Teoría del dinero y del crédito de Mises Ludwig

En la primera parte de su obra, *La naturaleza del dinero*, Mises indica que el dinero no debe buscarse en místicos acuerdos entre individuos o en organizaciones conscientes por parte del poder público, sino en la búsqueda por parte de los individuos de un bien que cumpliera ciertas condiciones. La primera debe ser una liquidez tal que permita su fácil intercambio en el mercado. Pero no solo ella, también debe contar con la función de depósito de valor. Es imprescindible que la moneda elegida libremente por los ciudadanos sea guarda y custodia del valor. En la segunda parte de la obra, *El valor del dinero*, Mises se pregunta por los

determinantes del poder adquisitivo de la unidad monetaria. El dinero, como cualquier otro bien, cuenta con una oferta y una demanda. Un mercado libre de acuñación de moneda serviría para adaptar dicho bien a las necesidades de sus clientes. Los bancos competirían por mantener el valor de sus emisiones; para lo cual, por paradójico que parezca, no emitirían moneda en exceso, ya que esto supondría una merma en su valor. En la tercera parte, *Dinero y banca*, el banco podría emitir pasivos no con el límite de los depósitos de sus clientes, sino de todo el capital del inventario del banco. Sin embargo, Mises no entra en cómo esta teoría podría encajarse en el concepto de disponibilidad (Mises, 1936).

La teoría, es valiosa porque ofrece un marco teórico sólido para comprender la dinámica monetaria y crediticia de la economía. Sus ideas sobre el origen del dinero, la función del crédito y los posibles desafíos asociados proporcionan una base sólida para analizar y evaluar los fenómenos económicos relacionados con el dinero y el crédito.

- Teoría de economía digital crédito y cobranza

Según Morales y Morales (2014, como se citó en Quiroz et. al., 2019) “la gestión de cuentas por cobrar es una función comercial crucial”, también puede otorgar crédito a sus clientes; sin embargo, para administrar las cobranzas con eficacia y prontitud, se debe establecer un comportamiento consistente y una acción adecuada, por ejemplo, conocer las características del cliente es necesario a la hora de definir estrategias de cobranza en función de las etapas del sistema de cobranza. Adicionalmente, se compone de las siguientes cuatro fases de cobranza:

- Previsión: Esto se considera una acción para evitar el incumplimiento por parte del cliente; para reducir el riesgo de incumplimiento, el cliente debe tener una comprensión clara de las actividades a seguir.
- Cobranza: Se trata de una serie de acciones previas* contra la morosidad para mantener la continuidad con los clientes.

- Recuperación: Se define como una acción encaminada a recuperar deudas muy atrasadas.
- Extinción: Esta es una actividad para contabilizar las cuentas de clientes liquidadas. Además, una mala gestión en esta área puede hacer que la empresa enfrente dificultades financieras y, en circunstancias extremas, incluso la quiebra. Esto se demuestra por el hecho de que muchas pequeñas empresas han fracasado como resultado de una mala gestión y políticas de cobro laxas o inexistentes.

En conclusión, la teoría de economía digital, crédito y cobranza reconoce el impacto de la tecnología y la digitalización en los procesos financieros y destaca la importancia de adaptarse a este entorno cambiante. Al aprovechar las herramientas digitales y los datos disponibles, las organizaciones pueden mejorar la eficiencia y efectividad de sus actividades de crédito y cobranza, brindando beneficios tanto para las empresas como para los clientes.

d) Marco legal

- El Marco Conceptual para la Información Financiera

El Marco Conceptual promulgado por el International Accounting Standards Board-IASB (2010) indica que “un ingreso genera un aumento en el importe de distintos activos como la partida de efectivo y las cuentas por cobrar” (p. 22), por lo que, las cuentas por cobrar es el ingreso que una empresa obtiene por sus actividades comerciales.

Con relación al reconocimiento del activo en el Marco Conceptual:

Un activo no se debe reconocer en el Estado de situación Financiera; sino, es probable que el desembolso correspondiente no genera beneficios económicos en el futuro y que, en lugar de ello, tal transacción se debe reconocer como gasto en el Estado de Resultado. (p. 23).

- Norma Internacional de Contabilidad 18 Ingresos de Actividades Ordinarias

La NIC 18 (2010) indica que “es el incremento de los beneficios económicos realizado a lo largo del periodo contable originado por las actividades ordinarias del negocio, es decir, no deben estar relacionadas con las aportaciones de los dueños del patrimonio” (p. 1188).

La NIC 18 (2010) “los ingresos ordinarios procedentes de venta de bienes serán reconocidos en los EE. FF. Cuando cumplan las siguientes condiciones” (p. 1190):

- El vendedor transfiere los riesgos y ventajas de la propiedad del bien.
 - El vendedor no tiene gestión ni control alguno del bien vendido.
 - El importe es medido fiablemente.
 - Existe la probabilidad que el vendedor reciba beneficios económicos por la venta.
 - Los costos incurridos en la operación de la venta sean medidos con fiabilidad.
- “Artículo N° 37 Inciso i) de la Ley del Impuesto a la Renta”

Para realizar la deducción de las cuentas incobrables, es necesario hacer referencia al inciso i) del artículo 37 de la Ley (Ministerio de Economía y Finanzas, 1999). Este inciso establece que se consideran deducibles tanto los castigos como las provisiones justas para el mismo propósito, siempre que se identifiquen las cuentas a las que se aplican.

Para poder efectuar esta deducción, es fundamental identificar y determinar las cuentas incobrables, así como el cliente al que pertenecen y los documentos que respaldan dichas deudas. Es importante contar con la documentación adecuada para respaldar estas cuentas incobrables.

- El Artículo N° 21 inciso f) del Reglamento de la Ley establece las reglas que deben considerarse al efectuar la provisión de deudas incobrables mencionada en el inciso i) del Artículo 37°:
 1. La determinación de si una deuda es incobrable o no será en el momento en que se realiza la provisión.
 2. Para provisionar las deudas incobrables, se deben cumplir los siguientes requisitos: a) La deuda debe estar vencida y debe demostrarse que el deudor enfrenta dificultades financieras que hacen previsible la incapacidad de cobro. Esto se puede lograr mediante evaluaciones regulares, registros de protestos de documentos, inicio de procedimientos judiciales de cobranza o si ha transcurrido un período de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la deuda. Además, cada reserva anual debe estar detallada de forma específica en el Libro de Inventarios y Balances al final del respectivo período.
 3. Para efectos del inciso (i) del Artículo 37°, se considerará que hay una nueva deuda entre partes relacionadas en los siguientes casos adicionales al acto jurídico que origina la obligación del deudor: a) Cuando se produce un cambio de titularidad tanto en el deudor como en el acreedor, y b) Si se dan alguna de las situaciones previstas en el artículo 24° del Reglamento que generen una vinculación entre las partes.
 4. En relación con el inciso (ii) del Artículo 37° de la Ley, se entenderán como deudas incobrables: i) Aquella parte de la deuda que no haya sido cubierta por la fianza o garantía; y ii) Aquella parte de la deuda que permanezca impaga después de ejecutar la fianza o las garantías.
 5. Con respecto al apartado (iii) del inciso i) del Artículo 37°, se establecen las siguientes consideraciones: “a) Las deudas que son objeto de renovación se refieren a i) aquellas que experimentan una reprogramación, refinanciación o reestructuración, o se

otorgan otras facilidades de pago, y ii) las deudas vencidas de un deudor al cual el mismo acreedor concede nuevos créditos. b) Una vez que se cumpla el plazo de vencimiento de las deudas renovadas o prorrogadas, la reserva correspondiente a estas deudas podrá ser deducida, siempre y cuando cumplan con los requisitos para calificar como incobrables”

2.2.2. Liquidez

De acuerdo con Rubio (2007, como se citó en Gutiérrez y Tapia, 2020) es la capacidad de convertir los activos en líquidos en el momento adecuado o la capacidad de gestionar los vencimientos rápidamente constituyen la liquidez.

Ludeña (2021) menciona que las causas de carecer liquidez en una empresa son variados y específicos identificando tres razones:

- i. Planificación: Una mala planificación financiera puede resultar en una falta de liquidez porque no se hicieron las provisiones adecuadas a tiempo.
- ii. Crecimiento: Las empresas jóvenes con un modelo comercial exitoso suelen estar donde sucede. En estas circunstancias, las empresas no pueden recaudar dinero rápidamente y se ven obligadas a realizar importantes inversiones para respaldar la demanda de sus productos.
- iii. Impagos: Los principales problemas de liquidez son causados por clientes que se atrasan en los pagos o incluso por aquellos que nunca pagan su deuda. El negocio está completamente restringido si sus ventas no generan suficientes ingresos.

a) Teorías sobre liquidez

- Teoría clásica de Adam Smith

Para Smith (1776, como se citó en Cardona et. al., 2004), la cantidad de productos que llegan a manos del consumidor van variando dependiendo del productor y el tiempo que éste se tarde en hacerlos llegar a sus consumidores, se estipula un período aproximado de 91 días, lo cual

Smith describe como (capital social circulante) derivando de este una gran liquidez que solo es superada por metales preciosos, en su teoría se encargó de comprobar que existe un gasto mínimo primordial para que la sociedad funcione con normalidad.

Igualmente, se encargó de demostrar que existe un capital mínimo para el vital funcionamiento de la sociedad, que en un plazo de 91 días solo existirán productos semiterminados, lo que implica que los consumidores deben reservar un capital para obtener estos productos, a eso le llama liquidez.

La teoría clásica de Adam Smith ha sido una influencia significativa en la economía moderna, y su enfoque en el libre mercado y la división del trabajo ha sido ampliamente adoptado. Aunque tiene sus críticas, sigue siendo relevante en el estudio de los fundamentos económicos y ha sentado las bases para muchas corrientes de pensamiento económico posterior.

- Teoría de Menger

Para Menger, la discrepancia entre los dos precios que tiene todo bien es lo que crea liquidez. Esto puede llamar la atención, pero a lo que se refiere el autor es a que toda mercancía difícilmente tenga un solo precio. La liquidez de la mercancía está inversamente correlacionada con el monto de la diferencia entre los precios solicitados y ofrecidos. En términos prácticos, un bien será más líquido cuanto más sencillo sea disponer de él, o menor sea la pérdida que haya que sufrir al entregarlo. A esto se refiere Menger cuando habla de vender a “precios económicos”. Si vende algo a bajo precio, su pérdida relativa será menor. Por lo tanto, el producto más líquido será el que se venda con la menor cantidad de pérdida (Krause, 2022).

La teoría de Menger ofrece una perspectiva valiosa y relevante sobre la formación de los precios, el valor económico y la función

empresarial. Su enfoque en la acción humana y la importancia de los individuos en la economía ha dejado una huella significativa en el pensamiento económico y ha enriquecido la comprensión de cómo funcionan los mercados y cómo se generan las decisiones económicas.

- Teoría de la preferencia de liquidez de Keynes

Según señala en portal informativo de economía, Economipedia (s.f.) la teoría, establece que la demanda de dinero no es para pedir dinero prestado, sino para mantenerse líquido. En otras palabras, el interés es el "precio" del dinero. John Maynard Keynes desarrolló la "teoría de la preferencia por la liquidez" para describir cómo las tasas de interés afectan tanto la demanda como la oferta de dinero. Además, señaló que "el activo más líquido es el efectivo" y que cuanto más rápido se puede convertir un activo en efectivo, más líquido es.

Keynes argumentó que hay tres tipos de demanda de dinero:

1. Demanda transaccional

La gente está más dispuesta a atraer dinero en efectivo para sus gastos diarios. La cantidad requerida de capital de trabajo depende del nivel de ingresos, cuanto mayor sea el ingreso, más fondos se necesitarán para aumentar los gastos. Esto se llama un reclamo de liquidación.

2. Exigencia de precaución

Las necesidades de precaución son las necesidades de liquidez para cubrir gastos inesperados como accidentes o emergencias de salud.

3. Demanda especulativa

La demanda especulativa es una demanda para beneficiarse de los cambios futuros en las tasas de interés o los precios de los bonos. Según Keynes, cuanto mayor sea la tasa de interés, menor será la demanda especulativa de dinero. Y cuanto menor sea la tasa de interés, mayor será la demanda especulativa de la moneda. Un aumento en la oferta monetaria conduce a una disminución en la tasa de interés. Esto, a su vez, conduce a una mayor inversión (teoría de la inversión indicada por I)

que luego da como resultado una mayor renta (Y) mediante el efecto multiplicador.

$\uparrow MS \rightarrow \downarrow R \rightarrow \uparrow I \rightarrow \uparrow Y$ (mediante el multiplicador) y \uparrow Precio

b) Marco legal

▪ NIC 1 - Presentación de Estados Financieros

Según la NIC 1 divulgada por la IASB (2004) indica que “se permite que la entidad presente algunos de sus activos y pasivos empleando la clasificación corriente y no corriente, y otros en orden a su liquidez, siempre que esto proporcione información fiable y más relevante” (p. 17).

▪ Norma Internacional de Contabilidad 7: Estado de Flujos de efectivo

La IASB mediante la NIC 7 (2010) señala que:

El Estado de Flujos de Efectivo permite analizar la capacidad para generar dinero en efectivo y activos líquidos, por lo que es un suministro de información de la liquidez y solvencia a fin de que se adapten a las oportunidades o circunstancia. (p. 9).

La NIC 7 recomienda que para entender la posición financiera y liquidez de una entidad se debe publicar el Estado de Flujos de Efectivo junto con un comentario a la gerencia referente a lo siguiente:

- Especificar las limitaciones sobre los usos de los recursos del préstamo que pueden estar disponibles para operaciones de financiamiento, pago de inversiones o actividades operativas.
- Distinguir entre el total acumulado y el total necesario para mantener la capacidad operativa de la entidad.

▪ Norma Internacional de Información Financiera 7: Instrumentos Financieros

Salinas (2021) menciona que de acuerdo con las NIIF 7 (“Instrumentos Financieros: Información a Revelar”), la capacidad del negocio para pagar sus deudas con terceros es un factor clave en el riesgo de liquidez. Son obligaciones que pueden ser satisfechas entregando dinero en efectivo u otros bienes de alto valor. En este sentido, las revelaciones de los estados financieros exigidas por la NIIF 7 se vuelven más pertinentes y se prevé que reflejen cambios en la posición de liquidez de la entidad como resultado del contexto actual.

De acuerdo con dicha norma, la entidad debe revelar principalmente lo siguiente: (1) un “análisis de vencimientos para pasivos financieros que muestre los plazos contractuales remanentes”; y, (2) una “descripción de cómo la entidad gestiona el riesgo de liquidez”. En cuanto a la descripción de cómo la entidad gestiona el riesgo de liquidez, se podría revelar si esta tiene concedida la disposición de líneas, créditos o garantías; su posición de activos financieros disponibles por depósitos en entidades financieras; partidas por cobrar; inversiones; sus diversas fuentes de financiación y/o si cuenta con el soporte financiero de sus accionistas; los procedimientos de control interno y planes de contingencias para gestionar el riesgo de liquidez; entre otros.

- Gestión del Riesgo de Liquidez

Así mismo, La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) ha aprobado el Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez (RGRL) (2017), con el propósito de establecer directrices, criterios y parámetros generales mínimos para la gestión del riesgo de liquidez en las entidades autorizadas por la SMV para operar.

El objetivo del Reglamento es que estas entidades mejoren su sistema de gestión de riesgo de liquidez de acuerdo con las características específicas de sus operaciones, considerando factores como la naturaleza de las transacciones, el tamaño, el volumen y la complejidad. Esto es especialmente relevante para aquellas entidades que tienen cartera propia, administran carteras de terceros y/o gestionan fondos o patrimonios autónomos, dado el nivel de exposición que tienen al riesgo de liquidez.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Cuentas por cobrar

Diversos autores expresan el significado sobre las cuentas por cobrar, las cuales son:

Maldonado (2020), "las deudas que las empresas tienen con las organizaciones o personas a las que venden sus productos o servicios, es decir, lo que el cliente debe al negocio, se conocen como cuentas por cobrar"

Las deudas representan un aspecto crítico de la gestión financiera de las empresas. Un enfoque adecuado en el crédito y la cobranza, junto con una supervisión rigurosa de los pagos pendientes, contribuirá a mantener la salud financiera de la empresa y asegurar el flujo de efectivo necesario para su funcionamiento continuo.

Marco (2017) significa que son préstamos que se otorgan a los clientes para ayudarlos a financiar sus operaciones. De esta forma, los deudores representan negocios que tienen crédito extendido, es decir, fondos que aún se adeudan por algún tipo de venta, pero están pendientes de cobro.

Los préstamos otorgados a los clientes para financiar sus operaciones son una herramienta valiosa que puede promover el crecimiento empresarial y fortalecer las relaciones comerciales. Sin embargo, es esencial realizar una evaluación crediticia adecuada y establecer condiciones justas para garantizar la viabilidad financiera, tanto para la empresa prestamista, como para el cliente prestatario.

En ese mismo contexto, Mantilla y Huanca (2020) mencionan:

Si se utiliza el crédito como un medio para incrementar las ventas y otorgar al cliente cierta facilidad para incentivar sus compras, pero el crédito también puede convertirse en un elemento perjudicial para la empresa, porque el descontrol y no contar con métodos y procedimientos adecuados para ejecutar este derecho sobre los clientes. (p. 260).

a) Gestión de cuentas por cobrar

Los siguientes autores indican la definición sobre gestión de cuentas por cobrar:

Quiroz et. al. (2019) indican que “la gestión de cuentas por cobrar son una serie de acciones enmarcadas a favorecer el flujo financiero de las empresas y a su vez reducir los costos administrativos generados por el tiempo de incumplimiento de los pagos” (p. 50).

Para Ettinguer (2000, como se citó en Aguilar, 2013) son lineamientos, las cuales se otorga crédito a los clientes con el fin de controlar de manera más efectiva a quienes cumplen a tiempo con sus obligaciones contractuales.

La administración de las cuentas por cobrar es una actividad esencial para mejorar el flujo de efectivo de las empresas y disminuir los gastos administrativos ocasionados por los retrasos en los pagos. Al implementar políticas claras y seguir un enfoque diligente en la cobranza, las empresas pueden fortalecer su posición financiera, mantener buenas relaciones con los clientes y optimizar su rendimiento general.

Las empresas emplean una variedad de métodos de pago para recibir fondos y transferir dinero entre cuentas de personas y otras empresas que operan en el país. Algunos de estos medios son: “depósitos en cuenta, giros, transferencias de fondos, órdenes de pago, tarjetas de débito y crédito, cheques, remesas y cartas de crédito” (DECRETO SUPREMO N° 150-2007-EF, 2007)

b) Importancia de las cuentas por cobrar

Para los siguientes autores, las cuentas por cobrar son importantes por:

Son cruciales, ya que, permiten comprender quién le debe dinero y cuánto dinero tiene disponible. De esta forma, puede planificar los cobros o decidir dejar de vender a cualquier otro cliente que tenga un historial de morosidad (Stevens, 2023).

Para Morales y Morales (2014, como se citó en Quiroz et. al., 2019), son relevantes porque un manejo ineficaz en este ámbito puede generar problemas financieros y, en casos extremos, la quiebra, lo que se refleja en que muchos pequeños negocios cierran por una mala gestión y políticas de cobranza.

La gestión, es crucial para cualquier empresa, ya que proporciona información importante sobre quién le debe dinero y cuánto dinero está disponible para el negocio. Esta información es esencial para tomar decisiones informadas sobre los cobros y establecer políticas de crédito adecuadas.

c) Características de las cuentas por cobrar

Según el Blog Agenda Pro (2021) tiene las principales características:

- Obtener derechos por un tiempo determinado.
- Evaluar el historial crediticio y financiero, antes de un nuevo crédito.
- Solicitar referencias.
- Debe haber condiciones específicas para el pago de intereses y el pago oportuno de los beneficios.
- Se pueden utilizar diferentes métodos de pago durante el proceso.

Las cuentas por cobrar presentan características específicas que las hacen relevantes en la gestión financiera de una empresa. La atención adecuada a estas características, como los plazos de pago, el riesgo

crediticio y los intereses por pagos atrasados, es esencial para garantizar un flujo de efectivo saludable y una gestión efectiva de las relaciones con los clientes.

d) Clasificación de las cuentas por cobrar

Puede categorizar y fomentar la gestión eficiente de la colección utilizando una variedad de criterios.

En términos generales, el seguimiento de los pagos de las facturas emitidas se puede dividir en categorías según su procedencia, el tiempo que se espera que tarden en liquidarse e incluso si son relevantes o importantes. (Czerny, 2021).

- De acuerdo al origen

Según este factor, se puede hacer la clasificación de la siguiente manera:

- Comerciales: Son costos no reembolsables asociados a la venta, que son las actividades económicas, naturales y primarias de su negocio.
- Internas: Las personas que trabajan para la empresa deben realizar un seguimiento de estas cuentas por cobrar. Como ejemplo, considere los préstamos y otros pagos realizados a socios comerciales que deben reembolsarse y distribuirse dentro de un período de tiempo determinado.
- Otras: pueden incluir los gastos asociados y las tarifas no pagadas por servicios finales o especiales que no forman parte del negocio principal.
- Cuentas incobrables: Las cuentas incobrables se refieren a una suma de dinero dentro del valor total de las ventas que los clientes o deudores no logran pagar. (Westreicher,2020).

- De acuerdo con el plazo de pago

Según el Blog Agenda Pro (2023) los plazos del tiempo de vencimiento de las facturas se pueden dividir en:

- A corto plazo: Situaciones que existen de forma inmediata y por un plazo no superior a un año.
- A largo plazo: Si los fondos están disponibles por un período mayor a un año.
- De acuerdo con importancia o relevancia

Bajo este parámetro, se puede dividir en 2 grandes grupos:

- **De trato especial:** Merecen un trato especial por ser fundamentales para la liquidez de la empresa; generalmente porque están involucrados en transacciones de gran importancia estratégica y financiera. Además, pueden considerarse peculiares porque cambian; por lo tanto, deben revisarse y analizarse constantemente. (Czerny, 2019).
- **De trato ordinario:** Se pueden controlar y transacciones diarias que pueden controlarse de acuerdo con los parámetros generales y sus estrategias individuales o consecuencias financieras. Por supuesto, esto no significa que estas cuentas ya no estén relacionadas, especialmente bajo el análisis general, ya que no tienen las funciones necesarias que requieren estrategias o dinámicas de emergencia (Czerny, 2021).

e) Políticas para las cuentas por cobrar

Chiriani et. al. (2020) mencionan que demostrar que la implementación de políticas de crédito y cobranza es crucial para una gestión eficaz, lo que también facilitaría el control administrativo en una organización, tales como:

- Política de crédito: Estas son las reglas desarrolladas e implementadas por la alta dirección en la organización al vender a crédito. Establece reglas claras sobre la solvencia o capacidades financieras mínimas de la empresa del cliente. No se otorgará el crédito solicitado si el negocio no alcanza el nivel necesario. Cada cliente también debe establecer un límite de crédito máximo que no se puede exceder (De la Cruz, 2011).
- Política de cobranza: Se consideran las reglas que la Compañía ha formulado para recuperar el crédito otorgado.

Según Ayala (2019), se pueden identificar tres tipos de políticas de cobranza. En primer lugar, las políticas restrictivas se caracterizan por otorgar créditos a corto plazo y tener reglas estrictas, lo que puede llevar a utilizar estrategias de cobranza agresiva. En contraste, las políticas liberales son más generosas y otorgan créditos sin presionar al cliente, siendo menos exigentes y evitando la agresividad en el proceso de cobro. Por último, las políticas racionales ofrecen créditos a plazos razonables, adaptados a las condiciones de los clientes, y su objetivo principal es mejorar el rendimiento de la inversión de la empresa.

f) Indicadores de la gestión de cuentas por cobrar

- Período promedio de cobro: Es crucial que la organización tenga en cuenta cuánto tiempo se tarda en cobrar el dinero porque este indicador revela cuánto se tarda en pagar a los clientes que están financiando. Se describe como el número de días que tarda una empresa en cobrarle a un cliente (Wafula et. al., 2019).

$$\text{Ratio periodo promedio de cobro} = 360 / \text{Rotación de cuentas por cobrar}$$

- Rotación de cuentas por cobrar: el número de veces que una empresa realiza sus cobros durante un período contable. Esto significa que esta medida calcula el tiempo que tarda una empresa

en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo para aumentar los ingresos durante ese período (Pandoyo, 2019).

Rotación de cuentas por cobrar = Ventas al crédito / Promedio de cuentas por cobrar

- Ratio de morosidad: Monto de la cartera de préstamos total de una empresa que se compone de sus préstamos dudosos. Las deudas vencidas hace tres meses y las deudas impagas se consideran morosas (Álvarez y Apaza, 2020).

Ratio de morosidad = Préstamos morosos / Préstamos totales

A lo largo del tiempo, la morosidad ha sido un factor significativo en el sector financiero, ya que está asociada a las deudas que los clientes tienen con las entidades financieras. Las consecuencias de la morosidad se reflejan en una disminución de los ingresos financieros y una reducción de la liquidez.

Periche, et. al. (2020), mencionan 5 tipos de morosos y que se encuentran en función a los días de incumplimiento:

- a) Se considera un deudor normal cuando una persona se retrasa en el pago de su cuota crediticia, pero no excede los 8 días calendario.
- b) El deudor con problemas potenciales se refiere a aquel que incurre en mora a partir del día 9 hasta los 30 días.
- c) Un deudor deficiente es aquel cliente que enfrenta dificultades para pagar sus cuotas crediticias debido a limitaciones en su poder adquisitivo. La mora se extiende de 31 a 60 días.
- d) Un deudor dudoso es aquel que tiene acceso a facilidades de pago, pero presenta retrasos entre 61 y 120 días.

- e) El deudor que genera pérdida se refiere a un cliente moroso que ha experimentado graves consecuencias y su negocio ha generado pérdidas, lo que hace que la deuda sea incobrable.

2.3.2. Liquidez

La capacidad activa de cambiar algo por dinero rápidamente sin perder valor se conoce como liquidez. Cuanto más rápido se pueda liquidar un activo sin afectar su valor, mayor será su liquidez. Por el contrario, cuanto mayor sea el retraso y/o mayor sea la pérdida de valor, menor será la liquidez (Chávez, s.f.).

La liquidez es un concepto fundamental en las finanzas; y, es la capacidad de convertir rápidamente un activo en efectivo sin pérdida significativa de valor. La liquidez tiene un impacto directo en la capacidad de una persona o empresa para responder a sus necesidades financieras y aprovechar oportunidades en el mercado.

a) Importancia de la gestión de liquidez

Muñoz (2021) menciona que la liquidez radica en:

- Permitir garantizar que tienen el efectivo requerido para cubrir las obligaciones y pagos que permiten mantener el negocio abierto y los suministros al día.
- Brindar la posibilidad de acceder a descuentos por pronto pago si se pagan las facturas antes de los plazos establecidos.
- Aumentar los niveles de confianza por parte de inversores y entidades financieras.
- Incrementar la visibilidad sobre el futuro, ya que una gestión permitirá tomar mejores decisiones para hacer crecer el negocio.

Una gestión efectiva de las cuentas por pagar es fundamental para el éxito financiero y operativo de una empresa. Permite asegurar el efectivo necesario

para cumplir con las obligaciones, acceder a descuentos por pronto pago, generar confianza entre inversores y entidades financieras, y brinda una visión más clara para la toma de decisiones estratégicas. Es una práctica que debe ser valorada y aplicada de manera adecuada en el entorno empresarial.

b) Riesgo de liquidez

Es la posibilidad de no cumplir con las obligaciones a tiempo o incurrir en costos excesivos, por ello, es decir, la entidad financiera es incapaz de cumplir con sus obligaciones o las cumple a costos elevados. Los propósitos del análisis del riesgo de liquidez deben permitir a los bancos evaluar adecuadamente:

1. La volatilidad de los depósitos
2. Nivel de endeudamiento
3. La estructura del pasivo
4. El nivel de liquidez de los activos
5. La disponibilidad de líneas de financiamiento
6. Eficacia global de la gestión de activos y pasivos (González, 2021).

El riesgo de liquidez puede tener consecuencias significativas para las empresas e individuos, afectando su capacidad de cumplir con las obligaciones financieras y aprovechar oportunidades de crecimiento. La gestión prudente de este riesgo es esencial para mantener un equilibrio financiero saludable y garantizar la continuidad de las operaciones.

c) Consecuencias de la falta de liquidez

La falta de liquidez puede tener graves consecuencias para una empresa o individuo.

La continua falta de liquidez provoca daños que pueden ser fatales tanto para la empresa como para la persona física. En primer lugar, aumentará los intereses pagados por cualquier préstamo u otras

obligaciones financieras a corto plazo. En segundo lugar, en el caso de los empleados de la empresa, este tema puede generar disputas sobre la nómina e incluso provocar la emigración del talento si no se paga la nómina. Además, dado que los pagos no se realizarán a tiempo, los clientes de los proveedores ya no podrán utilizar ningún beneficio o servicio que estos hayan brindado. En tercer lugar, las empresas que carecen de liquidez suficiente suelen tener una capacidad de competencia reducida. Esto ocurre cuando una empresa no puede realizar las inversiones necesarias para mantener su participación de mercado o desarrollar nuevos productos (Ludeña, 2021).

La falta de liquidez puede tener consecuencias significativas, como dificultades para cumplir, problemas de flujo de efectivo, pérdida de oportunidades y riesgo de insolvencia. Es esencial para las empresas y los individuos gestionar adecuadamente su liquidez y tomar medidas proactivas para mantener un equilibrio financiero saludable.

d) Ratios de liquidez

Sáenz y Sáenz (2019) demuestran que el indicador de liquidez financiera es una herramienta esencial y primordial para evaluar la situación actual del negocio y hacer proyecciones sobre su desempeño futuro. Este indicador refleja cómo se gestionan los recursos financieros destinados al proceso productivo, lo que conlleva a mantener bajo control las deficiencias y desviaciones informadas a la gerencia durante el período comercial.

Ratio de liquidez general: Porcentaje o grado de cobertura de pasivos a corto plazo que puede proporcionar un solo activo y sirve como indicador de la capacidad de una empresa para pagar sus deudas si todos los pasivos circulantes vencen a la vez. Para evaluar el éxito o el fracaso del negocio, el mismo período es crucial.

$$\text{Ratio de liquidez general} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

- Prueba ácida: Utilizado para evaluar la solidez financiera y determinar su capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo mediante el uso de sus activos más líquidos.

$$\text{Ratio de Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- Prueba defensiva: El índice, que mide el valor del efectivo, los bancos y los valores negociables, cubre la deuda a corto plazo y excluye las cosas que no se pueden convertir inmediatamente en efectivo.

$$\text{Ratio de Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Banco}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

e) Riesgo de endeudamiento

El riesgo de endeudamiento está ligado al apalancamiento financiero que marca la influencia de las deudas sobre la rentabilidad de los accionistas. En este sentido, si las deudas tienen un coste inferior a la rentabilidad de los inversores, esas deudas mejorarán la rentabilidad que tengan los accionistas (Holded, 2021).

El riesgo de endeudamiento debe ser considerado con precaución por las empresas y los individuos. Un endeudamiento excesivo o mal gestionado puede llevar a dificultades financieras, afectar la capacidad de obtener financiamiento adicional y aumentar la vulnerabilidad ante cambios económicos adversos. Una gestión prudente del endeudamiento es esencial para mantener una posición financiera sólida y garantizar la capacidad de cumplir con los compromisos financieros.

- *Ratio* de endeudamiento del activo: Se trata de un indicador financiero que se emplea para determinar el porcentaje de los activos de una empresa que está financiado a través de deudas. En otras palabras,

muestra la proporción de financiamiento externo que la empresa posee en comparación con su capital. (Holded, 2021)

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

- *Rotación de cuentas por pagar:* La rotación de cuentas por pagar es un indicador que nos brinda información sobre la frecuencia con la que tu empresa liquida sus deudas durante un período contable. (Martínez, 2022)

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Costo de ventas} / \text{Promedio de cuentas por pagar}$$

- *Periodo promedio de pago:* El promedio de días que tarda una empresa en pagar a sus proveedores después de recibir bienes o servicios se conoce como periodo medio de pago. En cierta medida, este período puede ser visto como el lapso en el cual los proveedores están financiando a sus clientes. (Solans, 2022)

$$\text{Periodo promedio de pago} = (\text{Saldo medio de proveedores} / \text{Importe compras}) \times 365$$

2.4. Definición de términos básicos

- **Activo:** son bienes o recursos que posee una empresa de los cuales se puede obtener beneficios económicos futuros (Debitoor, 2022).
- **Inversión:** es la cantidad de dinero que se coloca en manos de otros con la finalidad de obtener una ganancia (López, 2021).
- **Pasivo corriente:** Es una deuda que la empresa debe pagar en un plazo igual o inferior a un año, caracterizada por un cierto grado de rendimiento ya diferencia de los recursos fijos (Gutiérrez y Tapia, 2020).
- **Políticas:** son criterios que se tienen en cuenta al momento de ejecutar una acción (Ivette, 2020).
- **Crédito:** préstamo de dinero que genera un compromiso de devolución futura (Financiero, 2022).
- **Cobranza:** Es el acto o proceso utilizado para obtener el pago de un bien o servicio o la condonación de una deuda (Westreicher, 2020).
- **Plazo:** término o tiempo señalado para algo (RAE, s.f.).
- **Morosidad:** Incumplimiento de pago, generalmente expresado como una relación entre el monto de los préstamos vencidos y el número total de préstamos emitidos (Proyecto de Educación Financiera, s.f.).
- **Obligaciones a corto plazo:** obligación emitida a menos de un año o a la que le queda menos de un año hasta su vencimiento (Expansión, s.f)
- **Liquidez:** Se refiere a la habilidad de un activo para ser convertido en efectivo en un periodo corto de tiempo sin que su valor disminuya (Chávez, 2022).
- **Ratios financieras:** Cualquier director financiero puede utilizarlos para analizar la situación de su empresa. Saber si una empresa ha sido bien o mal gestionada es posible gracias al análisis de ratios. La mejor gestión de inventarios se asegura mediante el uso de proyecciones económico-financieras bien fundamentadas para ayudar en la toma de decisiones (Holded, 2021).
- **Gestión:** Es una colección de prácticas y hechos realizados para lograr un objetivo particular (Westreicher, 2020).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

Hipótesis general

La optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Hipótesis específicas

- La implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.
- La implementación de políticas de crédito mejora los niveles de riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

3.1.1. Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operativa	Dimensiones	Indicadores	Índice	Método	Técnica
Variable Independiente X: Gestión de cuentas por cobrar	La gestión de cuentas por cobrar es un conjunto de procedimientos diseñados para ayudar a las empresas con su flujo de efectivo y, en consecuencia, reducir los gastos administrativos que ocasionan los períodos de mora (Vásquez et. al., (2007)	Rotación de cuentas por cobrar: Cuentas por <u>cobrar neto</u> Ventas netas al crédito	X1: Política de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Volumen de ventas - Plazo de concesión del crédito - Importe total de cuentas por cobrar - Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas - Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados 	Número Días Número Número Razón	Hipotético o- deductivo o	Análisis documental
	Ser capaz de cambiar en dinero rápidamente sin perder valor se conoce como liquidez. Cuanto más rápido se pueda		X2: Política de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Ratio</i> de morosidad - Rotación de cuentas por cobrar 	Razón Número de veces	Hipotético o- deductivo o	Análisis documental

Variable Dependiente Y: Liquidez	liquidar un activo sin depreciar su valor, mayor será su liquidez. Por otro lado, cuanto mayor sea la demora y/o mayor la pérdida de valor del activo, menor será la liquidez (Chávez, 2022).	Razón circulante: <u>Activo corriente</u> pasivo corriente	Y1: Riesgo de liquidez	- Período promedio de cobro	Días		Análisis documental
				- <i>Ratio</i> de liquidez general	Razón	Hipotético-	
				- <i>Ratio</i> de prueba ácida	Razón	Deductivo	
				- <i>Ratio</i> de la prueba defensiva	Razón		Análisis documental
				- <i>Ratio</i> de endeudamiento del activo	Razón		al
			Y2: Riesgo de endeudamiento	- Rotación de cuentas por pagar	Número de veces	Hipotético-	
				- Período promedio de pago	Días	o	deductivo

Nota. Elaboración propia.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño metodológico

Este estudio empleó el diseño no experimental. Según Hernández y Mendoza (2018), el diseño no experimental se enfoca en observar los fenómenos tal como ocurren en su contexto y luego analizarlos sin cambiar las variables.

4.2. Método de investigación

Se usó como método el hipotético - deductivo. Para Hernández y Mendoza (2018), este método inicia con la formulación de hipótesis para luego corroborarlas mediante un análisis, observación o experiencia.

4.3. Población y muestra

Para Hernández y Mendoza (2018), es el conjunto de cosas a las que se referirá el estudio y que, en un marco específico y en un momento específico, todas pueden ser observadas.

La población de la investigación estuvo conformada por los estados financieros de la empresa Guticelli S.C.R.L.

Con respecto a la muestra, Hernández y Mendoza (2018) indican que la muestra es una parte o subgrupo de la población, la cual se generalizarán.

Por lo tanto, se tomó como muestra el estado de situación financiera y el estado de resultados de los años 2017 al 2021 de la empresa Guticelli S.C.R.L.

4.4. Lugar de estudio

El estudio se realizó en la Calle. Miguel Checa N. ° 653, altura cuadra 6 de la Av. Santa Catalina del distrito de La Victoria.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

El estudio de investigación empleó como técnica el análisis documental, ya que según Cortez Neill y Cortez (2018), esta se sustenta a partir de fuentes documentales; es decir, se apoya en la recopilación y análisis de literatura. Una subcategoría de este tipo de investigación es el tipo bibliográfico, que incluye el estudio, revisión y análisis de libros, revistas académicas, publicaciones y otros textos producidos por la comunidad académica en forma impresa o en línea.

Con respecto a los instrumentos, según Hernández y Mendoza (2018) sirven para medir las variables, recopilar información con respecto a ellas o simplemente observar su comportamiento; es decir, son recursos utilizables para abordar problemas y fenómenos, asimismo, extraer información de ellos. El trabajo acogió como instrumento a los estados financieros de la empresa Guticelli S.C.R.L., distrito de La Victoria, período 2017 – 2021, que permitió el análisis de las cuentas por cobrar, así mismo se extrajo los saldos de estos para el cálculo de las *ratios* financieras.

4.6. Análisis y procesamiento de datos

La matriz de operacionalización, que permitió encontrar los indicadores e índices de las variables de investigación, fue el punto de partida para la creación de una base de datos que sirvió para analizar la información de manera convincente y comprensible. Luego se procesó la información de los estados financieros utilizando el software Microsoft Excel y SPSS para producir los hallazgos descriptivos e inferenciales de la investigación, los cuales luego se ordenaron mediante cuadros y gráficos de líneas con valores monetarios y porcentajes para realizar el análisis de los hallazgos y relacionarlos con los objetivos e hipótesis de la investigación.

Es posible describir la prueba t de Student en este contexto como un modelo teórico utilizado para aproximar el momento de primer orden de una población distribuida normalmente cuando el tamaño de la muestra es pequeño y la desviación estándar es desconocida. Se utiliza una pequeña muestra de

datos extraídos de una población con una distribución normal pero una desviación estándar no identificada para calcular la media mediante una distribución de probabilidad conocida como distribución t. (Rodó, 2019).

4.7. Aspectos Éticos en Investigación

El estudio fue de tipo aplicativo, de enfoque cuantitativo y de diseño no experimental. Se utilizó como instrumento de análisis a los estados financieros de la empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017 – 2021.

Se observó y analizó los estados financieros encontrando problemas que presentaba la empresa y con ello se planteó como problemática: La gestión de cuentas por cobrar en la liquidez en tiempos de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L. Luego, se formularon una serie de problemas específicos y objetivos que permitió brindar soluciones para la mejora de la empresa.

Se emplearon las *ratios* financieras que lograron medir las variables para la obtención de resultados, así también el uso de otras herramientas de análisis de la información.

Se utilizaron fuentes de información para el desarrollo del proyecto respecto a lo teórico, para lo cual, se citaron a distintos autores según las normas APA 7° edición.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos.

a) Política de crédito

- Volumen de ventas

Tabla 1

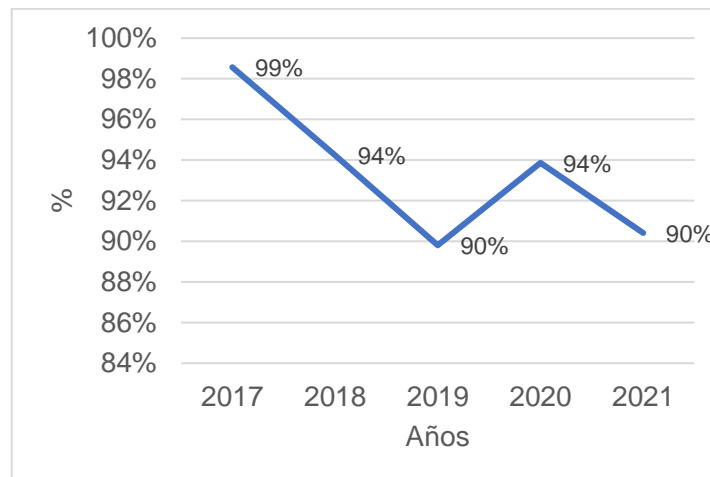
Volumen de ventas

Año	Ventas totales	Ventas al crédito	%
2017	S/ 3.294.553,35	S/ 3.247.369,31	99%
2018	S/ 3.000.859,31	S/ 2.827.781,74	94%
2019	S/ 1.549.167,81	S/ 1.391.220,21	90%
2020	S/ 1.044.357,25	S/ 980.307,96	94%
2021	S/ 654.127,13	S/ 591.394,97	90%

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 1

Volumen de ventas



Nota. Tabla 1.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 1 y la figura 1, se muestra el volumen de ventas al crédito. Para el año 2017 se obtuvo un porcentaje del 99% que representa sobre las ventas que ascienden a S/ 3.294.553,35 generando un riesgo para la recuperación del crédito otorgado, para los años 2018 y 2019 hubo una disminución en el volumen de ventas al crédito, es así que para el año 2021 asciende a S/ 591.394,97 representado en 90% del total de ventas, lo que significa que la empresa tiene mayor inversión en sus créditos otorgados, sin embargo se evidencia que estas han ido disminuyendo gradualmente debido a los efectos ocasionados por la pandemia del Covid-19.

- Plazo de concesión del crédito

Tabla 2

Plazo de concesión del crédito

Clientes	Periodo de crédito			
Privados	15 días	20 días	30 días	45 días
Estatales				

Nota. Datos obtenidos del área de cobranza.

Interpretación:

De acuerdo a la tabla 2, se puede mostrar que el periodo de crédito otorgado a los clientes privados y estatales oscilan de 15 días a 45 días como máximo de cobro, sin embargo, estos plazos no son cumplidos por lo general y esto se debe a que no se establecen las condiciones de crédito adecuadas ni se evalúa la capacidad de pago de los clientes para el cumplimiento oportuno de las ventas al crédito.

- Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales

Tabla 3

Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales

Año	Total de Cuentas por cobrar
2017	S/ 938.151,49
2018	S/ 1.557.340,89
2019	S/ 528.335,16
2020	S/ 436.193,29
2021	S/ 377.870,00
Total	S/ 3.837.890,83

Nota. Datos obtenidos del área de cobranza de la Empresa Guticelli S.C.R.L.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 3, se observaron las cuentas por cobrar del periodo 2017 al 2021, se obtuvo un importe de S/ 938.151,49 para el año 2017, incrementando en S/ 1.557.340,89 para el año 2018, pero para los años siguientes hubo una variación decreciente, finalmente para el 2021 se obtuvo un importe S/ 377.870,00 de cuentas por cobrar, lo que muestra que se han visto afectadas en relación a la disminución de las ventas, por ello la empresa debe optimizar los procedimientos de cobranza y seguimiento de las cuentas pendientes para asegurar la efectividad de recuperación de las cuentas por cobrar.

- Antigüedad de cuentas por cobrar comerciales vencidas

Tabla 4

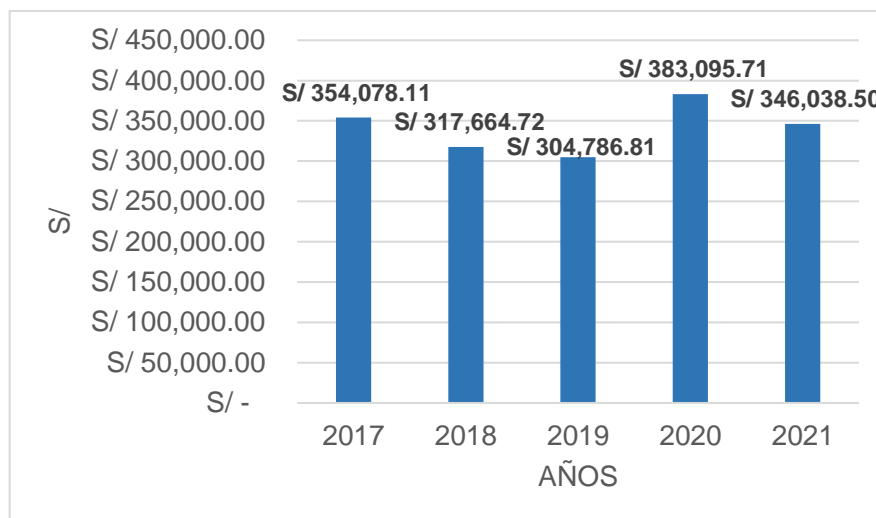
Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales vencidas

Años	1-7 días	8-15 días	16-30 días	31-60días	61-90 días	91 a más días	Total
2017	341,00	,00	7.284,52	29.401,19	13.209,74	303.841,66	354.078,11
2018	4.191,41	13.876,25	34.558,92	5.540,39	4.668,67	254.829,08	317.664,72
2019	13.138,51	14.180,34	4.651,56	8.338,13	77,52	264.400,75	304.786,81
2020	5.495,38	3.385,48	9.137,15	6.198,73	6.818,96	352.060,01	383.095,71
2021	3.603,44	13.545,00	1.736,83	207,71	143,35	326.802,17	346.038,50

Nota. Datos obtenidos del área de cobranza de la Empresa Guticelli S.C.R.L.

Figura 2

Importe anual de las cuentas por cobrar comerciales vencidas



Nota. Tabla 4

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 4 y la figura 2, se observaron que el importe anual de las cuentas por cobrar ha tenido variaciones, donde se obtuvo para el año 2017 un importe de facturas vencidas que ascienden a S/ 354,078.11, para el año 2018 disminuyó a S/ 317,664.72, mientras que para el año 2019 se obtuvo el importe más bajo de S/ 304,786.81, esto se relaciona a las ventas que han ido disminuyendo significativamente, pero para el año 2020 aumentó a S/383,095.71 siendo este el valor más alto, es importante mencionar que los deudores morosos son clientes antiguos lo que ha permitido que las cuentas por cobrar vencidas sigan en aumento, quienes argumentan que por la coyuntura actual no ha sido posible cancelar la deuda, lo que muestra que la empresa no tiene una óptima gestión de cobranza, debido a que los importes de mayor vencimiento comprende el plazo mayor a 91 días.

- Análisis Vertical del Estado de Situación financiera periodo 2017-2021 comparativo.

Tabla 5

Análisis Vertical del Estado de Situación financiera periodo 2017-2021 comparativo

Partidas	2017		2018		2019		2020		2021	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Efectivo y equ. de efectivo	26.213,84	0,76%	59.894,43	1,59%	85.913,65	3,41%	91.564,95	4,50%	50.409,79	2,58%
Ctas x cobrar comerc.	938.151,49	27,37%	1.557.340,89	41,38%	528.335,16	20,96%	436.193,29	21,42%	377.870,00	19,38%
Ctas x cobrar diversas	777.438,00	22,68%	371.379,10	9,87%	5.262,22	0,21%	5.754,60	0,28%	76.502,86	3,92%
Servicios y otros contratos por anticipado	497,60	0,01%	401,84	0,01%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Mercaderías	1.640.282,75	47,86%	1.737.315,05	46,16%	1.729.529,14	68,63%	1.439.474,61	70,70%	1.401.761,64	71,88%
Existencias por recibir	0,00	0,00%	0,00	0,00%	123.768,00	4,91%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Otras cuentas del activo corriente	17.361,80	0,51%	15.072,55	0,40%	27.724,41	1,10%	48.038,36	2,36%	29.293,25	1,50%
Activo corriente	3.399.945,48	99,21%	3.741.403,86	99,40%	2.500.532,58	99,22%	2.021.025,81	99,27%	1.935.837,54	99,27%
Inmueble, maquinaria y equipo (neto)	27.177,70	0,79%	22.510,67	0,60%	19.621,48	0,78%	14.954,44	0,73%	14.277,83	0,73%
Activo no corriente	27.177,70	0,79%	22.510,67	0,60%	19.621,48	0,78%	14.954,44	0,73%	14.277,83	0,73%
Total Activo	3.427.123,18	100,00%	3.763.914,53	100,00%	2.520.154,06	100,00%	2.035.980,25	100,00%	1.950.115,37	100,00%
Sobre giro bancario	110.906,03	3,24%	931.749,42	24,75%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Tributos y aportes al sist. Pensión	2.455,99	0,07%	1.189,64	0,03%	1.548,43	0,06%	1.307,15	0,06%	1.437,53	0,07%
remuneraciones y participaciones	17.514,24	0,51%	16.435,82	0,44%	14.509,98	0,58%	13.385,79	0,66%	16.985,25	0,87%
Cuentas por pagar comerciales	899.855,67	26,26%	305.916,16	8,13%	229.672,45	9,11%	46.274,87	2,27%	60.528,04	3,10%
Obligaciones financieras	170.000,00	4,96%	174.000,00	4,62%	174.000,00	6,90%	407.660,00	20,02%	406.168,24	20,83%
Cuentas por pagar diversas	770.525,01	22,48%	819.609,69	21,78%	562.445,56	22,32%	96.771,95	4,75%	74.749,98	3,83%
Pasivo corriente	1.971.256,94	57,52%	2.248.900,73	59,75%	982.176,42	38,97%	565.399,76	27,77%	559.869,04	28,71%
Capital	100.000,00	2,92%	100.000,00	2,66%	100.000,00	3,97%	100.000,00	4,91%	100.000,00	5,13%
Reservas	7.532,00	0,22%	7.532,00	0,20%	7.532,00	0,30%	7.532,00	0,37%	7.532,00	0,39%
Resultados acumulados	1.300.173,54	37,94%	1.348.334,24	35,82%	1.407.152,74	55,84%	1.430.445,64	70,26%	1.362.320,44	69,86%
Utilidad del ejercicio	48.160,70	1,41%	59.147,56	1,57%	23.292,90	0,92%	-67.397,15	-3,31%	-79.606,11	-4,08%
Patrimonio	1.455.866,24	42,48%	1.515.013,80	40,25%	1.537.977,64	61,03%	1.470.580,49	72,23%	1.390.246,33	71,29%
Total pasivo y patrimonio	3.427.123,18	100,00%	3.763.914,53	100,00%	2.520.154,06	100,00%	2.035.980,25	100,00%	1.950.115,37	100,00%

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 5, las cuentas por cobrar representan el 27.37% del activo total en el 2017, aumentando considerablemente en 41.38% para el año 2018, sin embargo, para el año 2019 fue de 20.96%, asimismo para el año 2020 de 21.42%, y finalmente para el 2021 disminuyó en 19.38%, mostrando una tendencia decreciente, lo que significa que debe manejarse un buen proceso de cobranza y con ello evitar que se originen niveles de morosidad a la cartera de clientes.

- Análisis Vertical del Estado de Resultados periodo 2017-2021 comparativo

Tabla 6

Análisis Vertical del Estado de Resultados periodo 2017-2021 comparativo

	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%
Ventas	3.294.553,35	100,00 %	3.000.859,31	100,00 %	1.549.167,81	100,00 %	1.044.357,25	100,00 %	654.127,13	100,00 %
Descptos, rebajas y bonificaciones concedidos	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %
Costo de ventas	-	-91,65 %	-	-89,10 %	-	-84,90 %	-969.540,19	-92,83 %	-575.335,17	-87,95 %
Resultado bruto	274.941,92	8,35 %	327.172,83	10,90 %	233.986,60	15,10 %	74.817,06	7,17 %	78.791,96	12,05 %
Gastos de ventas	-22.585,96	-0,69 %	-31.458,39	-1,05 %	-34.364,63	-2,22 %	-591,24	-0,06 %	-769,08	-0,12 %
Gastos administrativos	-140.111,29	-4,25 %	-139.572,23	-4,65 %	-143.028,04	-9,23 %	-99.382,33	-9,52 %	-135.528,01	-20,72 %
Resultado de operacion	112.244,67	3,41 %	156.142,21	5,20 %	56.593,93	3,65 %	-25.156,51	-2,41 %	-57.505,13	-8,79 %
Gastos financieros	-55.770,96	-1,69 %	-83.062,94	-2,77 %	-49.412,59	-3,19 %	-58.991,65	-5,65 %	-38.562,04	-5,90 %
Ingresos financieros	21.981,78	0,67 %	28.092,56	0,94 %	26.964,91	1,74 %	14.835,46	1,42 %	16.452,56	2,52 %
Otros ingresos gravados	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	227,97	0,01 %	1.915,55	0,18 %	8,50	0,00 %
Activo inmovilizado	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %
Inversiones inmobiliarias	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %
Gastos diversos	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %
Resultado antes Impuesto y participaciones	78.455,49	2,38 %	101.171,83	3,37 %	34.374,22	2,22 %	-67.397,15	-6,45 %	-79.606,11	-12,17 %
Impuesto a la renta	-30.294,79	-0,92 %	-42.024,27	-1,40 %	-11.081,32	-0,72 %	0,00	0,00 %	0,00	0,00 %
Resultado del ejercicio	48.160,70	1,46 %	59.147,56	1,97 %	23.292,90	1,50 %	-67.397,15	-6,45 %	-79.606,11	-12,17 %

Nota. Estado de Situación Financiera de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis presentado en la tabla 6, se puede observar que las ventas son la partida más relevante. En los años 2017 y 2018, las ventas alcanzaron montos significativos de S/3,294,553.35 y S/3,000,859.31 respectivamente. Sin embargo, a partir del año 2019, las ventas disminuyeron en un 48.38 %. Si comparamos los años 2017 a 2021, la disminución en las ventas representó un 80.15 %. En cuanto al resultado del ejercicio, para el año 2017 y 2018 tuvo una ganancia de S/48,160.70 y S/59,147.56 respectivamente, disminuyendo en el 2019 a S/ 23,292.90, asimismo para el año 2020 se generó una pérdida de S/67.397,15 al igual que para el 2021 de S/79,606.11, lo que significa que la empresa a través de los años no ha originado ganancias debido a los efectos de la pandemia de Covid-19 que afectó significativamente al país, pudiendo generar incumplimientos de pago oportuno con los proveedores y acreedores.

b) Política de cobranza

- Índice de morosidad

Tabla 7

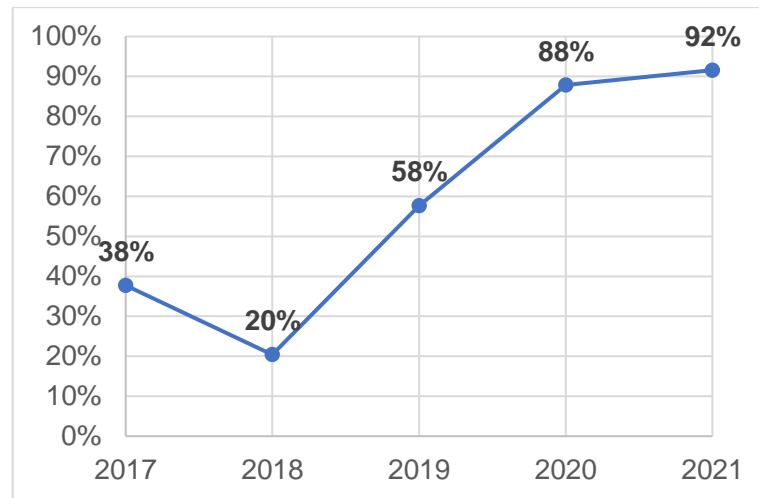
Índice de morosidad

Año	Índice de morosidad		Resultado
	Facturas vencidas	Total de Cuentas por cobrar	
2017	354.078,11	938.151,49	38%
2018	317.664,72	1.557.340,89	20%
2019	304.786,81	528.335,16	58%
2020	383.095,71	436.193,29	88%
2021	346.038,50	377.870,00	92%

Nota. Estados financieros de la empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021

Figura 3

Índice de morosidad



Nota. Tabla 7

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 7 y la figura 3, se observó un índice de morosidad para el año 2017 de 38% disminuyendo para el año 2018 a 20%, mientras que en los años siguientes se incrementó significativamente. Finalmente, en 2021, se muestra que los saldos vencidos ascienden a S/ 346.038,50 representando el 92% de morosidad, esto muestra que no son adecuadas las formas de pago ni los procesos de cobranza, generando un mayor riesgo para la recuperación de la cartera vencida.

- Ratio rotación de cuentas por cobrar

Tabla 8

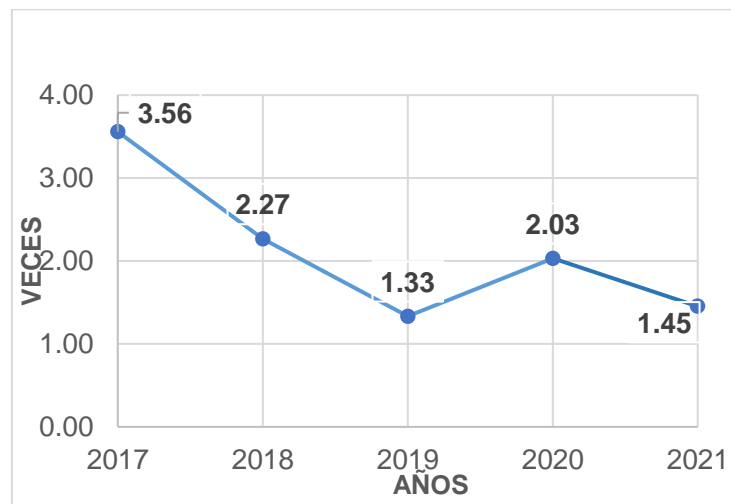
Ratio rotación de cuentas por cobrar

Año	Rotación de cuentas por cobrar		Resultado
	Ventas al crédito	Promedio de cuentas por cobrar	
2017	3.247.369,31	912.464,61	3,56
2018	2.827.781,74	1.247.746,19	2,27
2019	1.391.220,21	1.042.838,03	1,33
2020	980.307,96	482.264,23	2,03
2021	591.394,97	407.031,65	1,45

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 4

Ratio rotación de cuentas por cobrar



Nota. Tabla 8.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 8 y la figura 4, se observa que para el año 2017 se obtuvo el valor más alto de 3.56 veces lo que significa que la empresa ha cobrado sus cuentas por cobrar por las ventas al crédito convirtiendo en dinero disponible, disminuyendo para los siguientes años, es así que para el 2019 se obtuvo el valor más bajo de rotación de 1.33 veces, pero hubo una mejora para el año 2020 con una valor de 2.03 veces, sin embargo para el año 2021 se obtuvo una rotación desfavorable de 1.45 veces lo que muestra una disminución progresiva debido a la deficiente capacidad de cobro para recuperar el crédito otorgado a los clientes.

- Periodo promedio de cobro

Tabla 9

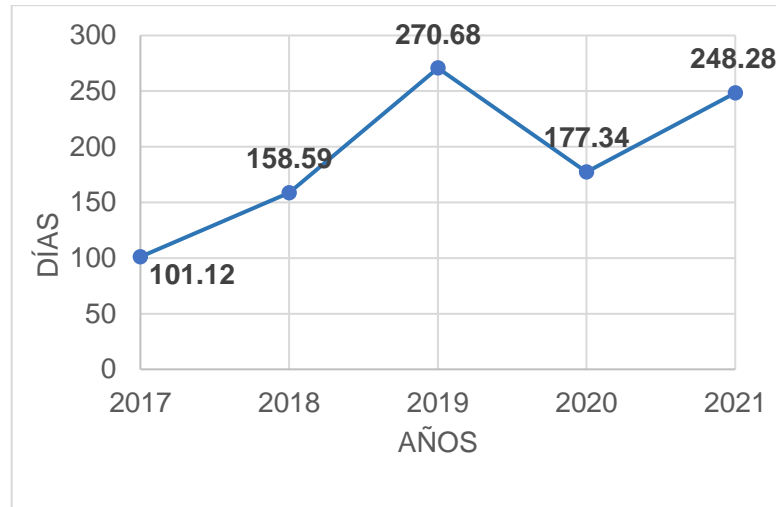
Periodo promedio de cobro

Año	Periodo promedio de cobro		Resultado(días)
	Días	Rotación de cuentas por cobrar	
2017	360	3,56	101,12
2018	360	2,27	158,59
2019	360	1,33	270,68
2020	360	2,03	177,34
2021	360	1,45	248,28

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 5

Periodo promedio de cobro



Nota. Tabla 9

Interpretación:

De acuerdo con el análisis presentado en la tabla 9 y la figura 5, se muestra una tendencia creciente en los días de cobro, para el año 2017 se obtuvo un promedio de cobro más bajo de 101.12 días, lo que indica que se demoró en cobrar a sus clientes en un plazo mayor a 3 meses, incrementando para los años siguientes, asimismo para el año 2020 se cobró en 177.34 días y finalmente en el año 2021 aumento significativamente a 248.28 días. Estos incidentes surgen debido a condiciones de crédito poco favorables, implementación intermitente de estrategias de cobranza y falta de seguimiento adecuado de las deudas. Estos factores son fundamentales y deben ser evaluados constantemente para lograr una recuperación más rápida de las cuentas por cobrar.

c) Riesgo de liquidez

- Liquidez corriente

Tabla 10

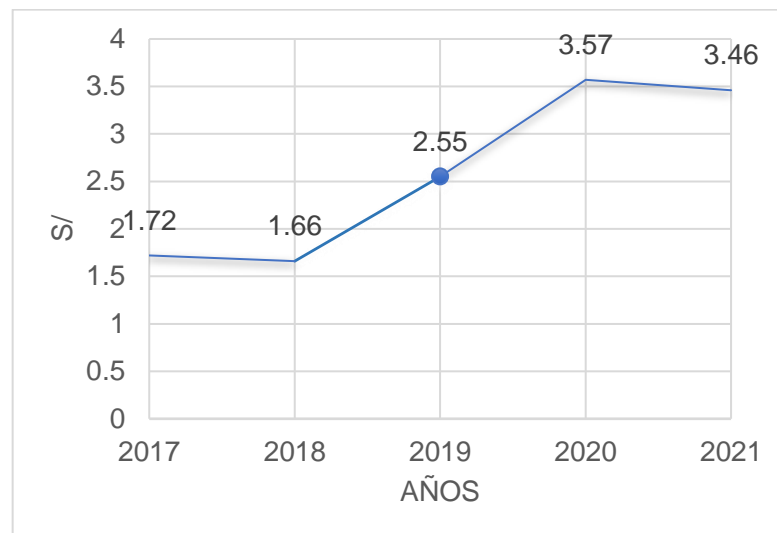
Liquidez corriente

Año	Liquidez corriente		Resultado
	Activo corriente	Pasivo corriente	
2017	3.399.945,48	1971256,94	1,72
2018	3.741.403,86	2248900,73	1,66
2019	2.500.532,58	982176,42	2,55
2020	2.021.025,81	565399,76	3,57
2021	1.935.837,54	559869,04	3,46

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 6

Liquidez corriente



Nota. Tabla 10.

Interpretación:

Según el análisis presentado en la tabla 10 y la figura 6, se ha evaluado el indicador de liquidez corriente para el período de 2017 a 2021. Durante este periodo, la liquidez corriente ha arrojado resultados que exceden la unidad, evidenciando que la empresa ha tenido entre 1.66 a 3.57 activos corrientes por cada unidad de pasivo corriente. Esto significa que ha tenido la capacidad de cubrir sus obligaciones de corto plazo durante dicho periodo. Los resultados superiores a 1.50 indican que la empresa cuenta con una solvencia adecuada para afrontar sus compromisos a corto plazo, lo cual señala una óptima gestión de sus activos y pasivos.

- Ratio de prueba ácida

Tabla 11

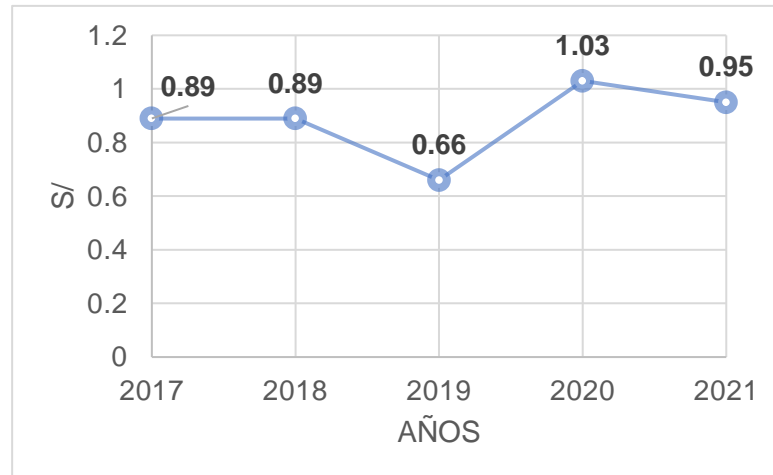
Ratio de prueba ácida

Año	Prueba ácida				Resultado
	Activo corriente	Inventario	Gastos por anticipado	Pasivo corriente	
2017	S/ 3.399.945,48	S/ 1.640.282,75	S/ 497,60	S/ 1.971.256,94	0,89
2018	S/ 3.741.403,86	S/ 1.737.315,05	S/ 401,85	S/ 2.248.900,73	0,89
2019	S/ 2.500.532,58	S/ 1.729.529,14	S/ 123.768,00	S/ 982.176,42	0,66
2020	S/ 2.021.025,81	S/ 1.439.474,61	S/ -	S/ 565.399,76	1,03
2021	S/ 1.935.837,54	S/ 1.401.761,64	S/ -	S/ 559.869,04	0,95

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 7

Ratio de prueba ácida



Nota. Tabla 11.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis presentado en la tabla 11 y la figura 7, se observan variaciones en el índice de prueba ácida a lo largo de los años. Durante los años 2017 y 2018, la empresa tuvo un índice de 0.89, disminuyendo para el año siguiente a 0.66, lo que indica que tuvo problemas para hacer frente a sus deudas de corto plazo con sus activos más líquidos excluyendo las existencias. No obstante, en el año 2020, la empresa obtuvo su mejor índice con 1.03 lo que significa que tenía la capacidad para cubrir con sus obligaciones corrientes, aunque finalizó con una disminución a 0.95 en el año 2021, es decir, la empresa está enfrentando la situación de tener dificultades para cumplir con sus responsabilidades, ya sea con sus proveedores, empleados o algún tipo de financiamiento a corto plazo.

- Prueba defensiva

Tabla 12

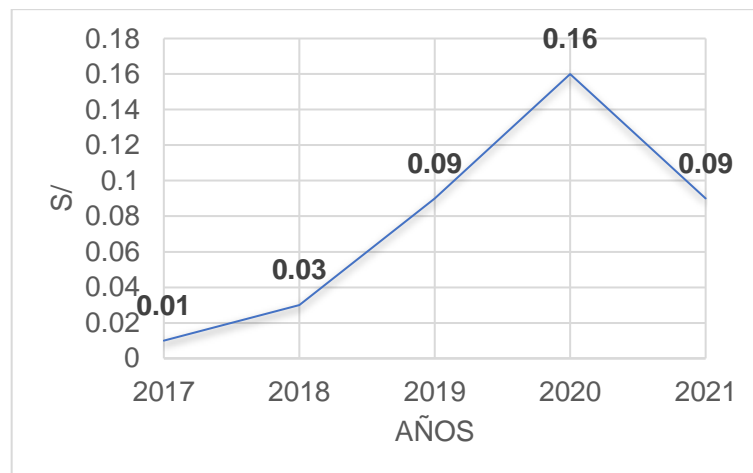
Prueba defensiva

Año	Prueba defensiva		Resultado
	Caja banco	Pasivo corriente	
2017	S/ 26.213,84	S/ 1.971.256,94	0,01
2018	S/ 59.894,43	S/ 2.248.900,73	0,03
2019	S/ 85.913,65	S/ 982.176,42	0,09
2020	S/ 91.564,95	S/ 565.399,76	0,16
2021	S/ 50.409,79	S/ 559.869,04	0,09

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 8

Prueba defensiva



Nota. Tabla 12.

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 12 y la figura 8, se observan variaciones en el índice de prueba de defensiva. En el año 2017, se obtuvo el indicador más bajo, con solo 0.01, lo que indica que la compañía no ha podido satisfacer sus obligaciones con su activo más líquido monetariamente. En el año siguiente, hubo un ligero aumento a 0.03, pero, aun así, sigue siendo insuficiente para

cumplir con sus compromisos. En el año 2020, se alcanzó el índice más alto de todos los años estudiados, con un valor de 0.16, pero luego disminuyó en el año siguiente a 0.09. Aunque ha habido cierta mejoría, estos índices muestran que el efectivo disponible en caja no es suficiente para mantener las operaciones de la empresa sin depender de las ventas, y para cumplir con sus obligaciones. Esto se debe a una gestión inadecuada de la cobranza de las ventas a crédito, lo que resulta en una insuficiente liquidez para hacer frente a las obligaciones con terceros.

d) Riesgo de endeudamiento

- Ratio de endeudamiento del activo

Tabla 13

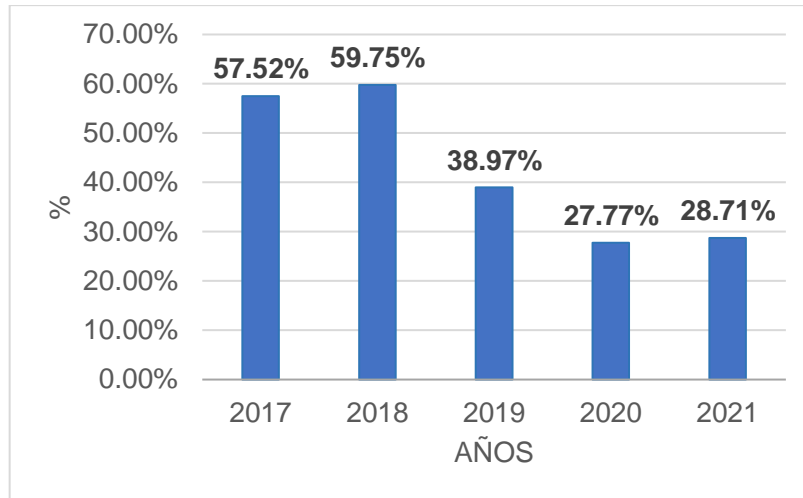
Ratio de endeudamiento del activo

Año	Endeudamiento del activo		Resultado (%)
	Pasivo total	Activo total	
2017	S/ 1.971.256,94	S/ 3.427.123,18	57,52%
2018	S/ 2.248.900,73	S/ 3.763.914,53	59,75%
2019	S/ 982.176,42	S/ 2.520.154,06	38,97%
2020	S/ 565.399,76	S/ 2.035.980,25	27,77%
2021	S/ 559.869,04	S/ 1.950.115,37	28,71%

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 9

Ratio de endeudamiento del activo



Nota. Tabla 13.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis de la tabla 13 y la figura 9, se puede observar que durante el período de 2017 a 2021, la empresa ha acumulado más activos que deudas. Se obtuvo para el año 2017, un índice del 57.52%, y luego alcanzando el porcentaje más alto del 59.75% para el año 2018, lo que significa que sus activos totales son financiados con capital de acreedores y tiene un nivel mayor de riesgo de endeudamiento, pero para el año 2019 hubo una mejoría con un índice de 38.97% lo que indica que los pasivos han disminuido paulatinamente y para el año 2020, se registró el porcentaje más bajo del 27.77% y finalmente para el año 2021 tuvo un índice de 28.71% significa que la empresa financia sus activos con recursos propios.

- Rotación de cuentas por pagar

Tabla 14

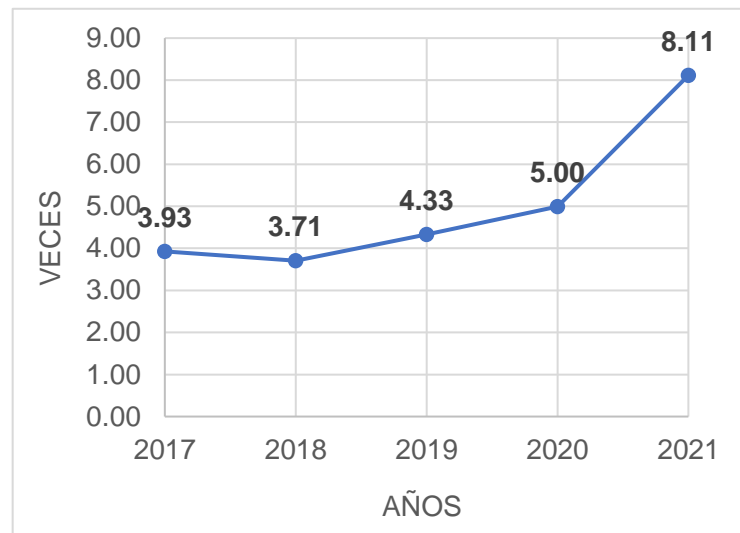
Rotación de cuentas por pagar

Año	Rotación de cuentas por pagar		Resultado
	Compras al crédito	Promedio de cuentas por pagar	
2017	S/ 2.687.083,53	S/ 684.097,71	3,93
2018	S/ 2.234.465,75	S/ 602.885,92	3,71
2019	S/ 1.159.248,01	S/ 267.794,31	4,33
2020	S/ 689.398,06	S/ 137.973,66	5,00
2021	S/ 433.236,13	S/ 53.401,46	8,11

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 10

Rotación de cuentas por pagar



Nota. Tabla 14.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 14 y la figura 10, se observaron incrementos desde 2017 hasta 2021. Para el año 2017 se obtuvo una ratio de 3.93 veces, para el año siguiente se obtuvo el indicador más bajo de 3.71 veces por eso significa que, rota lentamente las cuentas por pagar, es decir, no existe un cumplimiento oportuno de pago de las facturas y deudas con acreedores, pero incremento para el año 2019 con un índice de 4.33 veces, para el año 2020 de 5.00 veces y finalmente para el 2021 de 8.11 veces, lo que muestra que la empresa ha mejorado en cancelar sus compromisos de corto plazo.

- Periodo promedio de pago

Tabla 15

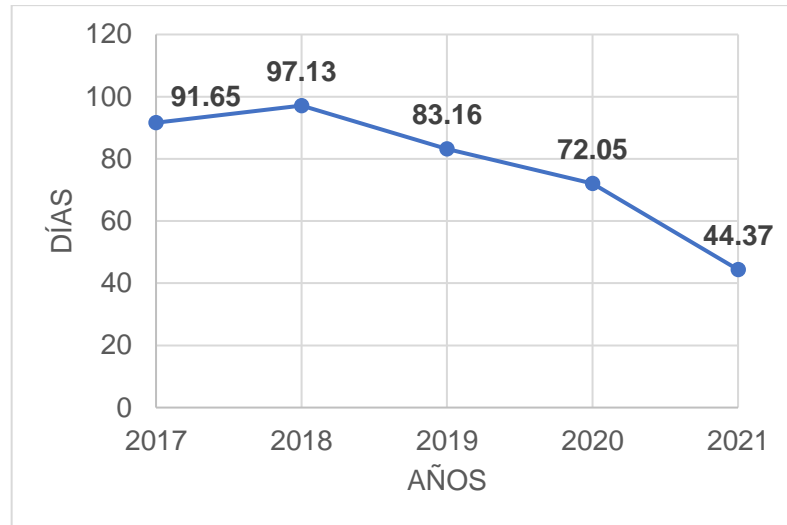
Periodo promedio de pago

Año	Periodo promedio de pago		Resultado
	Días	Rotación de cuentas por pagar	
2017	360	3,93	91,65
2018	360	3,71	97,13
2019	360	4,33	83,16
2020	360	5,00	72,05
2021	360	8,11	44,37

Nota. Estados Financieros de la Empresa Guticelli S.C.R.L. del periodo 2017-2021.

Figura 11

Periodo promedio de pago



Nota. Tabla 15.

Interpretación:

De acuerdo con el análisis de la tabla 15 y la figura 11, en el año 2017 la empresa tuvo el periodo promedio de pago de 91.65 días, lo que indica que demora en pagar sus obligaciones en más de 3 meses, para el año 2018 tuvo un periodo de pago de 97.13 veces siendo este el valor más alto lo que indica que no tuvo la capacidad para cancelar sus compras al crédito dentro de los plazos otorgados pero disminuyo para el año 2019 con un ratio de 83.16 días lo que indica una mejora, y para el año 2020 se tuvo un periodo promedio de pago de 72.05, finalmente para el año 2021 fue de 44.37 días siendo este el ratio más bajo lo muestra que la empresa está mejorando en el cumplimiento de pago frente a sus proveedores aunque los plazos de créditos son de 30 días o 45 días, lo que genera un riesgo para el otorgamiento de crédito futuros.

5.2. Resultados inferenciales

Hipótesis general

Hg: La optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Ho: La optimización de la gestión de cuentas por cobrar no mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística

Tabla 16

Prueba de normalidad – Cuenta por cobrar y Liquidez

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	,199	5	,200*	,898	5	,397
Liquidez	,208	5	,200*	,944	5	,694

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

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Nota. Programa SPSS. V. 25.

Interpretación:

Según la tabla 16, la variable de cuentas por cobrar tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0,397 y para la variable de liquidez corriente también tiene una distribución normal cuyo P-valor = 0,694. De tal forma, al ser la significancia de Sig > $\alpha = 0.05$, se determina que las variables adoptan una distribución paramétrica o normal.

Criterio de decisión:

Aquí indicar la prueba estadística a desarrollar: T-Student.

Si: $T_c > T_t^*$ se rechaza la hipótesis nula, caso contrario, es aceptado

* $T_c =$ T-Student calculado.

$T_t =$ T-Student tabla.

Tabla 17

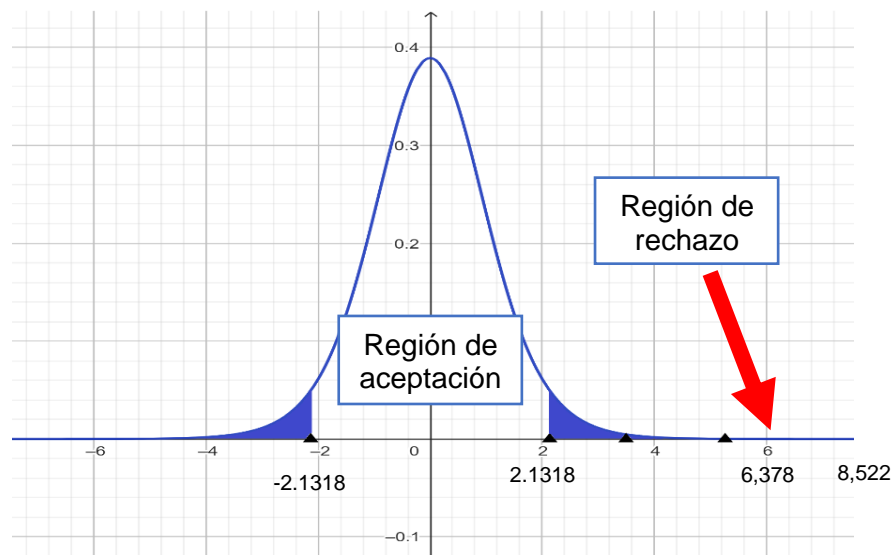
Prueba de t-student para las variables Cuentas por cobrar y Liquidez

	t	Gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
Cuenta por cobrar	8,522	4	,001	82,52000	55,6360	109,4040
Liquidez	6,378	4	,003	200.19540	113,0436	287,3472

Nota. Programa SPSS. V. 25.

Figura 12

Prueba de t-student para la variable Cuentas por cobrar y Liquidez



Nota. Tabla 17.

Interpretación:

Según la tabla 17 y figura 12, se observa un valor de t de 8,522 para la variable Cuentas por cobrar y un valor t de 6,378 para Liquidez, el cual al comparar con el valor obtenido de la intersección de la tabla de Student tipo t que es 2.1318, se pudo validar que los valores se encuentran dentro de la región de rechazo; asimismo, tienen una sig. Bilateral menor a 0.05; por tales motivos, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis original; es decir, la optimización de la gestión de las cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Hipótesis específica 1

H1: La implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Ho: La implementación de políticas de cobranza no disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística

Tabla 18

Prueba de normalidad – Políticas de cobranza y Riesgo de liquidez

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Política Cobranza	,199	5	,200*	,902	5	,421
Riesgo Liquidez	,222	5	,200*	,855	5	,210

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

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Nota. Programa SPSS. V. 25.

Interpretación:

Según la tabla 18, la variable de política de cobranza tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0,421 y para la variable de liquidez corriente también tiene una distribución normal cuyo P-valor = 0,210. De tal forma, al ser la significancia de $\text{Sig} > \alpha = 0.05$, se determina que las variables adoptan una distribución paramétrica o normal, por lo que se utiliza el T-Student.

Criterio de decisión:

Si: $T_c > T_t^*$ se rechaza la hipótesis nula, caso contrario, es aceptado

* T_c = T-Student calculado.

T_t = T-Student table.

Tabla 19

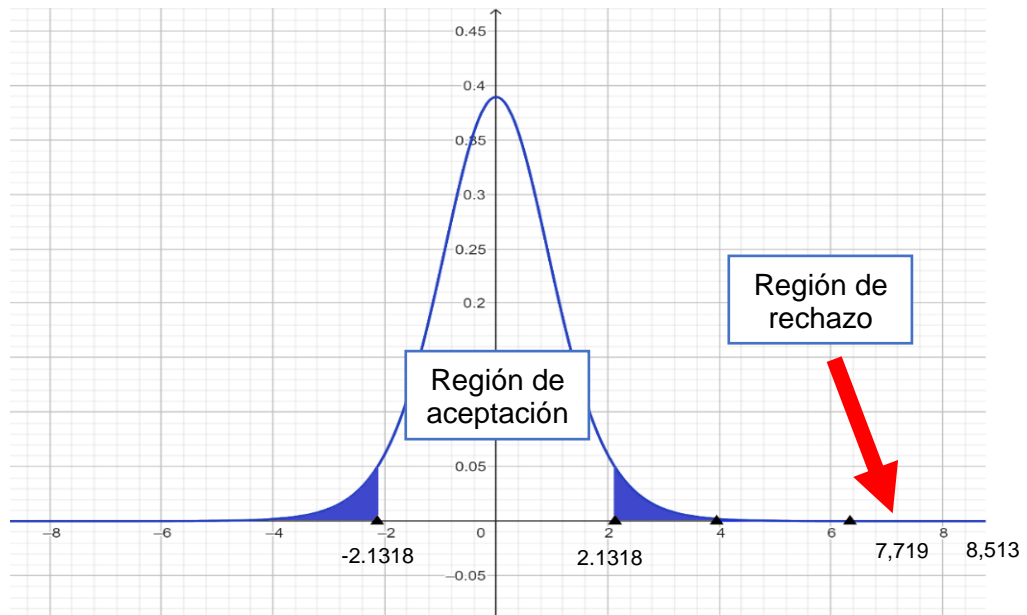
Prueba de t-student para Políticas de cobranza y Riesgo de liquidez

	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
Política_Cobranza	8,513	4	,001	80,39200	54,1713	106,6127
Riesgo_Liquidez	7,719	4	,002	3,55200	2,2744	4,8296

Nota. Programa SPSS. V. 25.

Figura 13

Prueba de t-student para Políticas de cobranza y Riesgo de liquidez



Nota. Tabla 19

Interpretación:

De la tabla 19 y figura 13, se observa un valor de t de 8,513, para la dimensión Políticas de cobranza y un valor t de 7,719, para Riesgo de liquidez, el cual al comparar con el valor obtenido de la intersección de la tabla de Student tipo t, que es 2.1318, se pudo validar que los valores se encuentran dentro de la región de rechazo; asimismo, la sig. Bilateral es menor al 0.05; por tales motivos, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis original; es decir, la implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Hipótesis específica 2

H2: La implementación de políticas de crédito mejora los niveles de riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Ho: La implementación de políticas de crédito no mejora los niveles de riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística

Tabla 20

Prueba de normalidad – Políticas de crédito y Riesgo de endeudamiento

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Política crédito	,206	5	,200*	,945	5	,701
Riesgo endeudamiento	,304	5	,149*	,783	5	,059

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

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Nota. Programa SPSS. V. 25.

Interpretación:

Según la tabla 20, la variable de política de cobranza tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0,701 y para la variable de Riesgo de endeudamiento también tiene una distribución normal cuyo P-valor = 0,059. De tal forma, al ser la significancia de $\alpha > 0.05$, se determina que las variables adoptan una distribución paramétrica o normal, por lo que se utiliza el T-Student.

Criterio de decisión:

Si: $T_c > T_t^*$ se rechaza la hipótesis nula, caso contrario, es aceptado

* $T_c = T$ -Student calculado.

$T_t = T$ -Student tabla.

Tabla 21

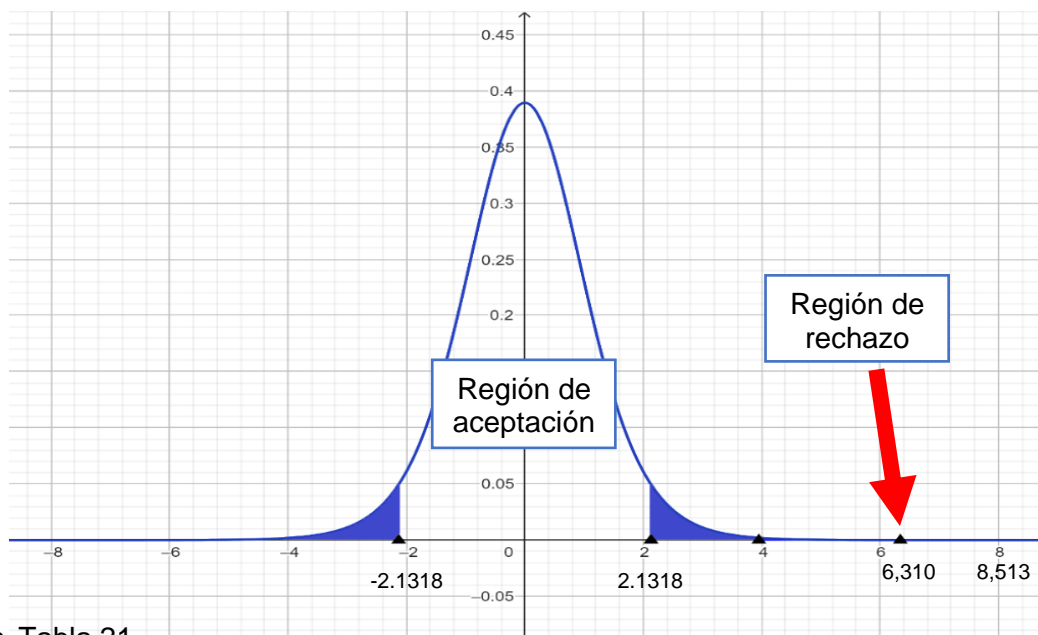
Prueba de t-student para Políticas de crédito y Riesgo de endeudamiento

	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
Política_crédito	8,513	4	,001	80,39200	54,1713	106,6127
Riesgo_endeudamiento	6,310	4	,003	196,64340	110,1124	283,1744

Nota. Programa SPSS. V.25

Figura 14

Prueba de t-student para Políticas de crédito y Riesgo de endeudamiento



Nota. Tabla 21.

Interpretación:

De la tabla 21 y figura 14, se observa un valor de t de 8,513, para la dimensión Políticas de crédito y un valor t de 6,310, para Riesgo de endeudamiento, el cual al comparar con el valor obtenido de la intersección de la tabla de Student tipo t , que es 2.1318, se pudo validar que los valores se encuentran dentro de la región de rechazo; asimismo, la sig. Bilateral es menor al 0.05, por tales motivos, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis original; es decir, la implementación de políticas de crédito mejora los niveles de riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.

Hipótesis específica 1

La implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

De acuerdo a los resultados descriptivos se demostró en la tabla 4 (p. 57), el importe de la cartera vencida según la antigüedad de vencimiento fue de S/ 354.078,11 para el año 2017, disminuyó en S/ 304.786,81 para el 2019 y aumentó para el año 2021 en S/ 346.038,50, se muestra que los importes de mayor vencimiento comprenden el plazo mayor a 91 días.

En la tabla 8 (p. 64), se muestra la rotación de cuentas por cobrar que fue de 3.56 veces para el año 2017 representando el valor más alto, sin embargo, disminuyó considerablemente para el año 2021 en 1.45 veces, por lo que refleja una tendencia decreciente mostrando la mala capacidad de cobro para recuperar el crédito otorgado.

Para el año 2017, en la tabla 9 (p. 65) se observó el periodo promedio de cobro que fue de 101.12 días, incrementó para el año 2019 en 270.68 días, siendo este el valor más alto y para el año 2021 disminuyó relativamente en 248.28 días, lo que demuestra que el plazo de recuperación de las cuentas para cobrar es muy alto generando un mayor riesgo para disponer del efectivo de manera inmediata.

En la tabla 10 (p. 67), se calculó la liquidez corriente donde se mostró que para el año 2017 se obtuvo 1.72 veces, incrementó para el año 2019 en 2.55 veces y para el 2021 en 3.46 veces, lo que demuestra que está mejorando la liquidez de la empresa, pero esto se debe a que las cuentas por cobrar han disminuido significativamente debido al impacto que ocasiona el covid-19 frente a las ventas anuales.

Por lo tanto, se demuestra que, la implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.

En cuanto a los resultados inferenciales según la tabla 19 (p. 79), se empleó la prueba estadística de T- Student se demostró que para la política de cobranza y liquidez fue de 8,513 y 7,719 respectivamente, asimismo el grado de significancia es menor al 0.05, por tales motivos, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis original; es decir, la implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Hipótesis específica 2

La implementación de políticas de crédito mejora los niveles de riesgo del endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

De acuerdo con los resultados descriptivos, se demostró que en la tabla 1 (p. 54), las ventas al crédito fueron de S/ 3.247.369,31 para el año 2017, disminuyó significativamente para el año 2020 en S/ 980.307,96, continuó decreciendo para el año 2021 en S/ 591.394,97, en comparación al año 2017 se redujo en casi S/ 2,60000.00, demostrando los bajos niveles de ventas y la deficiente evaluación del otorgamiento de crédito.

Para el año 2017, en la tabla 13 (p. 71), se tuvo la ratio de endeudamiento del activo de 57.52%, demostrando que tiene más deuda que activos, disminuyó para el 2019 en 38.97% y ya para el año 2021 decreció aún más en 28.71%.

En la tabla 14 (p. 73), se obtuvo la ratio de cuentas por pagar de 3.71 veces, sin embargo, tuvo un incremento progresivo y para el año 2021 tuvo un índice de 8.11 veces, lo que muestra la empresa ha mejorado en cancelar sus compromisos de corto plazo, pero en la tabla 15 (p. 74) se obtuvo el periodo promedio de pago de 91.65 días para el año 2017, lo que significa que la empresa demoró en cumplir oportunamente con sus obligaciones a corto plazo, lo que genera un riesgo para el otorgamiento de crédito futuros.

Por lo tanto, se demuestra que, la implementación de políticas de crédito disminuye el riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

En cuanto a los resultados inferenciales según la tabla 21 (p. 82), se empleó la prueba estadística de T- Student se demostró que para la política de crédito y riesgo de endeudamiento fue de 8,513 y 6,310 respectivamente, asimismo el grado de significancia es menor al 0.05, por tales motivos, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis original; es decir, la implementación de políticas de crédito mejora los niveles de riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Hipótesis general

La optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

De acuerdo a los resultados descriptivos se analizaron las cuentas por cobrar comerciales en la tabla 3 (p. 56), donde se demostró que hubo una disminución progresiva anual, en el 2017 fue de S/ 938.151,49, se obtuvo el importe más bajo en el 2021 que fue de S/ 377.870,00, disminuyendo considerablemente en casi S/ 560.000,00 en comparación al año 2017, asimismo en la tabla 7 (p. 62) se obtuvo el índice de morosidad donde se muestra un incremento significativo, en el 2017 mostro un valor porcentual de 38%, pero para el año 2021 aumentó en 92% lo que refleja un mayor riesgo para la recuperación de la cartera vencida.

A través de los indicadores de liquidez se calculó la ratio de prueba acida y defensiva que permite medir la solvencia de tiene la empresa. En la tabla 11 (p. 68), por lo general se obtuvieron valores que están por debajo de 1, en el 2017 fue de 0.89, disminuyendo en el 2019 en 0.66, y en el 2021 presentó una ratio de 0.95. En la tabla 12 (p. 70) para el año 2017 se obtuvo un índice de 0.01, aumentando para el año 2021 en 0.09, mediante estos indicadores de liquidez

se demuestra que la capacidad que cuenta la empresa es insuficiente para poder hacer frente a sus compromisos a corto plazo.

Por lo tanto, podemos aseverar que se demostró y comprobó la hipótesis general, es decir, que la optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L

En cuanto a los resultados inferenciales según la tabla 17 (p.77), se empleó la prueba estadística de T- Student se demostró que para la gestión de cuentas por cobrar y liquidez fue de 8,522 y 6,378 respectivamente, asimismo el grado de significancia es menor al 0.05, por tales motivos, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis original; es decir, la optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.

En el presente estudio se ha comprobado que la empresa Guticelli S.C.R.L. no cuenta con políticas de cobranza establecidas para el proceso de recuperación de las cuentas por cobrar generando aumento en el riesgo de liquidez, lo cual concuerda con la investigación del autor Tomalá (2018), ya que afirma que la empresa no contaba con procesos para recuperar la cartera vencida, ni políticas de cobro, así también no cuenta con un departamento de cobranza lo que conlleva a afectar los niveles óptimos de liquidez.

De igual manera, los resultados concuerdan con Apolino y Leiva (2021), ya que los autores coinciden con nuestra investigación afirmando que las políticas de cobranza inciden en la liquidez de la empresa Inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima -2019, por lo que se determina que si la empresa emplea políticas de cobranza logrará una liquidez efectiva para cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Asimismo, los resultados se contrastan con la teoría de Chiriani et al. (2020), quien menciona que la implementación de políticas de crédito y cobranza es crucial para una gestión eficaz, lo que también facilitaría el control administrativo en una organización y con ello la mejora de liquidez.

De igual forma, los resultados de Solano (2018) coincide con nuestra investigación afirmando que no existen políticas de cobranza adecuadas debido a que no hay un buen manejo del proceso de cobro ni seguimiento de las cuentas por cobrar, por lo que demuestra que afecta el nivel de liquidez para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones.

Por último, en relación a las políticas de cobranza, los resultados de Vásquez et. al. (2021) contrastan con nuestra investigación afirmando que la capacidad de cobranza de las empresas del sector lácteo tiene relevancia en el manejo de las políticas de cobranza, en vista que se obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 12 veces y un periodo promedio de cobro de hasta 35 días

para el caso de la empresa Leche Gloria S.A., siendo esto un indicador positivo para la recuperación oportuna de los créditos otorgados,

En el presente estudio se ha comprobado que la empresa Guticelli S.C.R.L. no cuenta con políticas de crédito establecidas para el otorgamiento del crédito generando aumento en el riesgo de endeudamiento, lo cual concuerda con la investigación de Caminada et. al. (2020), ya que los autores coinciden con nuestra investigación afirmando que la política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015 - 2019, por lo que se determina aplicar las políticas de créditos para una mejor evaluación del otorgamiento de crédito, del plazo de crédito y formas de pago, teniendo como resultado una mejor capacidad para el cumplimiento de sus obligaciones y así disminuir el riesgo de endeudamiento.

De igual manera, Larreategui (2021) coincide con nuestra investigación afirmando que la gestión de cuentas por cobrar incide de forma significativa en la liquidez de la cooperativa agraria frontera San Ignacio Ltda. 2019, por tanto, se determinó que no hay un adecuado control de las ventas al crédito, evaluación para el otorgamiento ni para los periodos concedidos de pago, por lo que generó un incremento considerable de los créditos y ello afectó en el cumplimiento de los plazos de pago que tuvieron los clientes, por eso la empresa no contaba con efectivo para cubrir sus deudas.

Asimismo, Barrionuevo (2020) coincide con nuestra investigación afirmando que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez, esto debido a que existe inadecuadas políticas de créditos, ya que establecen porcentajes de cobros de anticipos de un 40% pero este no cubre lo necesario, lo que con lleva a solicitar préstamos a entidades financieras para cubrir con la ejecución de sus proyectos y obligaciones corrientes, generando un alto riesgo de endeudamiento.

De igual forma, Torres et. al. (2022) coincidieron con nuestra investigación afirmando que las políticas de crédito no son las más óptimas, dado que su principal fuente de ingresos son las ventas al crédito, pero existe un ligero retraso

en los pagos de los clientes, por lo que ocasionaría un riesgo en la recuperación de las cuentas por cobrar.

En el presente estudio se ha comprobado que la empresa Guticelli S.C.R.L. no cuenta con una eficiente gestión de cuentas por cobrar lo que causa la disminución en la liquidez, es decir, lo cual coincide con la investigación de Zambrano (2019) ya que afirma que las cuentas por cobrar tienen una relación estrecha con la liquidez, por lo que se determinó que al no optimizar los procesos de cobranza ni realizar un análisis financiero vertical y horizontal, incide negativamente en la liquidez.

De igual forma, el estudio de Lino (2018), concuerda con nuestros hallazgos al afirmar que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un impacto significativo en la liquidez de la empresa Comercializadora Ecuatoriana de Calzado, COMECSA. Esto se evidencia en el aumento de las cuentas por cobrar, que representaron el 65.05 % del total de sus activos, con un importe elevado de \$2.601.540,31. Estas cifras plantean una amenaza para la organización, ya que podría tener dificultades para cumplir con sus obligaciones, gastos de arrendamiento, publicidad, mantenimiento y reparación. La gestión ineficiente de las cuentas por cobrar está contribuyendo a una disminución en la liquidez de la empresa.

Asimismo, los resultados del estudio de Cadillo et. al. (2018), se relaciona con nuestra investigación afirmando que existe una relación estrecha entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, por ello analizaron la rotación de cuentas por cobrar y prueba ácida, demostrando que si se tiene una gestión adecuada de las cuentas por cobrar y ésta es positiva aumentaría la liquidez.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes

Durante la elaboración de esta tesis, se respetó rigurosamente el Código de Ética en Investigación de la Universidad Nacional del Callao, el cual fue aprobado mediante Resolución del Consejo Universitario N° 260-2019-CU en fecha 16 de julio de 2019.

Se ha aprobado la autorización para el tratamiento de la información de la entidad objeto de estudio y existe documentación que respalda estas afirmaciones. A continuación, se muestra una lista de estos documentos:

- Ley Universitaria, Ley N. ° 30220.
- Directiva N. ° 004-2022-R “Directiva para la elaboración de Proyecto e Informe Final de Investigación de pregrado, posgrado, equipos, centros e institutos de investigación de la Universidad Nacional del Callao”.
- Carta de autorización por parte de la empresa Gusicelli S.C.R.L. para el uso de información requerida para el presente estudio de investigación.
- Código de Ética profesional del Contador Público Peruano
- Norma APA 7ma edición para las citas, cuadros estadísticos y referencias bibliográficas.

VII. CONCLUSIONES

- A. Se concluyó que, si se implementan políticas de cobranza, esto disminuye el riesgo de liquidez, ya que la empresa Guticelli SCRL no cuenta con procedimientos de cobranza que están establecidos para su fiel cumplimiento, por lo tanto, a través de los resultados inferenciales de la hipótesis 1 se determinó un 95% de confianza que la implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

- B. Se concluyó que, si se implementan políticas de crédito, esto mejora los niveles de riesgo del endeudamiento, ya que la empresa Guticelli SCRL no cuenta con procedimientos de crédito que están establecidos para su fiel cumplimiento, asimismo, no existe un área de créditos para la evaluación eficiente del otorgamiento del crédito a los clientes, además, no tiene un personal idóneo para el firme desempeño de las funciones, por lo tanto, a través de los resultados inferenciales de la hipótesis 2 se determinó un 95% de confianza que la implementación de políticas de créditos mejora los niveles riesgo del endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

- C. Se concluyó que, si se optimiza la gestión de cuentas por cobrar, esto mejora la liquidez, ya que la empresa Guticelli SCRL cuenta con una ineficiente gestión de las cuentas por cobrar, asimismo, no tiene un personal capacitado estrictamente para los procesos de cobranzas, por lo tanto, a través de los resultados inferenciales de la hipótesis general, se determinó un 95% de confianza que la optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

VIII. RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda a la Gerencia General de la empresa respecto a la hipótesis específica 1, se implemente las políticas de cobranza para que disminuya el riesgo de liquidez a través de un manual de procedimientos de cobranza, así como, llevar a cabo un análisis financiero de manera mensual respecto al índice de rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cobro que permitan monitorear y conocer la efectividad de la recuperación de los créditos, con la finalidad de lograr una contribución óptima en la liquidez de la empresa. Finalmente, se debe preparar los reportes de la cartera vencida para evaluar el nivel de morosidad.

- B. Se recomienda a la Gerencia General de la empresa respecto a la hipótesis específica 2, se implemente las políticas de crédito para que mejore los niveles de riesgo del endeudamiento a través de un manual de procedimientos de crédito, así como, la incorporación del servicio de una central de riesgo, con la finalidad de aprobar la solicitud de crédito, y con ello solicitar la información financiera que respalden dicho requerimiento, además, establecer escalas de plazos de pago de acuerdo al crédito otorgado, por último garantizar el pago del crédito concedido a través de pagaré y carta fianza.

- C. Se recomienda a la Gerencia General de la empresa respecto a la hipótesis general, se optimice la gestión de cuentas por cobrar para que mejore la liquidez a través de implementación de estrategias de cobranza tales como enviar facturas de inmediato, dar seguimiento y contar con un registro actualizado, además de, incorporar modalidades de pagos como el factoring, letras y cheques, por último, disponer de un personal altamente capacitado para desempeñar estrictamente las funciones del proceso de cobro.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AgendaPro. (2 de julio de 2021). *Qué son y cuáles son las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar*. Blog AgendaPro Estética.

<https://blog.agendapro.com/centros-de-estetica/que-son-y-cuales-son-las-cuentas-por-cobrar-y-las-cuentas-por-pagar#:~:text=Existen%20dos%20tipos%20de%20cuentas,plazo%20temporal%20superior%20al%20a%C3%B1o.>

Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. - año 2012*. [Tesis posgrado: Universidad de San Martín de Porres].

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/653>

Alvarez, W., & Apaza, E. (2020). Riesgo de crédito y morosidad, en la cooperativa de ahorro y crédito Qorilazo. *Revista De Investigación Valor Contable*, 6(1), 26-32.

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1255/1599

Apolino, A., & Leiva, L. (2021). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa inversiones Ingall S.A.C. en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima-2019*. [Tesis de pregrado: Universidad Autónoma del Perú].

<https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1539>

Arias, A. S. (11 de 01 de 2015). Definición técnica de liquidez.

<https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Ayala, S. (2019). *Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Clínica Limatambo Cajamarca S.A.C. en el año 2017*. [Tesis de pregrado: Universidad Nacional de Cajamarca].

<https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/2733/TESIS%20GESTI%C3%93N%20DE%20COBRANZAS%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%2>

0CLINICA%20LIMATAMBO%20CAJAMARCA%20SAC%20A%c3%91O
%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Barrionuevo, B. (2020). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de Compañía Constructora Mewtwo S. A.* [Tesis de Posgrado: Universidad técnica de Babahoyo].
<http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/8437/E-UTB-FAFI-ICA-000344.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cadillo, G., Guerrero, A., & Yanqui, N. (2018). *La gestión de tesorería y la liquidez de la compañía minera Santa Luisa S.A, períodos 2012-2016.* [tesis de pregrado: Universidad Nacional del Callao].
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/2721>
- Caminada, I., Lázaro, L., & Salazar, A. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C agentes de aduana, período 2015-2019.* [Tesis de pregrado: Universidad Nacional del Callao].
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/5673>
- Cardona, M., Cano, C., Zuluaga, F., & Gómez, C. (2004). Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico. *Revistas Universidad EAFIT, 82.*
<https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/cuadernos-investigacion/article/view/1321>
- Carrino, I. (1 de Setiembre de 2014). *El origen del dinero, de Carl Menger.*
<https://www.ivancarrino.com/el-origen-del-dinero-de-carl-menger/>
- Chávez, J. (s.f.). *Liquidez.* Ceupe.
<https://www.ceupe.com/blog/liquidez.html>
- Chiriani, J., Alegre, M., & Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. *Revista Científica de la UCSA, 7(1), 23-30.*
<http://scielo.iics.una.py/pdf/ucsa/v7n1/2409-8752-ucsa-7-01-23.pdf>

- Czerny. (19 de noviembre de 2021). *Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace?* Blog Nubox:
<https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>
- De la Cruz, J. (12 de Julio de 2011). *La política de crédito de una empresa.* Empresaactual.com. <https://www.empresaactual.com/la-politica-de-credito-en-la-empresa/>
- Debitoor. (2022). *Glosario de Contabilidad:*
<https://debitoor.es/glosario/contabilidad#:~:text=La%20contabilidad%20es%20la%20disciplina,Contabilidad%20Generalmente%20Aceptados%20o%20PCGA.>
- Domínguez, G. & Esteban, R. (2017). *Efecto de la gestión financiera de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez y rentabilidad de la empresa GMO Commercial SRL del periodo 2016.* [Tesis de pregrado:Universidad Tecnológica del Perú].
<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/1604>
- Dulzaides, M. M. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso.
<http://scielo.sld.cu/pdf/aci/v12n2/aci11204.pdf>
- Economipedia. (s.f.). *Teoría de la preferencia de liquidez.*
<https://eonomiapedia.com/teoria-de-la-preferencia-de-liquidez/>
- Portal de educación financiera (s.f.). *¿Qué es el Crédito?* Obtenido de cmfchile:
<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27152.html>
- Fondo Monetario Internacional. (13 de octubre de 2020). *Informe sobre la estabilidad financiera.*
<https://www.imf.org/es/Publications/GFSR/Issues/2020/10/13/global-financial-stabilityreport-october-2020>
- Gestión. (11 de noviembre de 2020). INEI: 75.5% de empresas en Lima Metropolitana se encuentran operativas. *Gestión.*

<https://gestion.pe/economia/empresas/coronavirus-en-peru-el-755-de-empresas-en-lima-metropolitana-se-encuentran-operativas-inei-noticia/>

González & Sanabria. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, lima, período 2010-2015. *Revista de Investigación Universitaria*, 5(2), 1-6.
<https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.975>

Holded. (21 de junio de 2021). *Ratio de endeudamiento: qué es, cómo se calcula*. Holded.

<https://www.holded.com/es/blog/ratio-de-endeudamiento-que-es-como-se-calcula-y-cual-es-el-maximo-aceptable#:~:text=El%20riesgo%20y%20el%20endeudamiento,rentabilidad%20que%20tengan%20los%20accionistas.>

Holded. (21 de octubre de 2021). *Ratios financieras: ¿qué son y qué tipos existen?*. Holded.

<https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>

Iberoam. (22 de mayo de 2021). Cinco maneras de apoyar a las empresas viables pero vulnerables durante la recuperación de la COVID-19. *Foro Agencias de desarrollo Regional*

https://www.foroadr.es/todas-las-noticias/14016-iberoam-cinco-maneras-de-apoyar-a-las-empresas-viables-pero-vulnerables-durante-la-recuperacion-de-la-covid-19?fbclid=IwAR1YJMgYw_DO6S7QJUQVr1qL0IH4fD7h802TIPilzDJi2ZZEpZvHXGhhXEK

Ivette, A. (01 de Julio de 2020). *Políticas regulatorias*. Ecomipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/politicas-regulatorias.html>

Gutiérrez, J. & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista De Investigación Valor Contable*, 3(1), 9 - 30.
<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229/view/1229>

Krause, M. (14 de septiembre de 2022). *El origen del dinero: Menger, teoría e historia y Radford cuenta sobre el campo de prisioneros*. El Foro y el Bazar.

<https://bazar.ufm.edu/origen-del-dinero-menger-teoria-e-historia-radford-cuenta-campo-prisioneros/>

Larreategui, E. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio L.T.D.A.* [Tesis de pregrado: Universidad Señor De Sipan].

<https://repositorio.uss.edu.pe//handle/20.500.12802/8466>

Lino, J. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa comercializadora ecuatoriana de calzado, Comecsa S.A., cantón La Libertad, año 2017.* [Tesis de pregrado: Universidad Estatal Península de Santa Elena].

<http://repositorio.upse.edu.ec:8080/jspui/handle/46000/4529>

Lizárraga, K. (2010). *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate.* [Tesis pregrado: Universidad de Sant Martín de Porres].

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/360>

López, J. (01 de Setiembre de 2021). *Inversión*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>

López, V. (26 de enero de 2021). *Cuadro resumen ratios financieros*. Obtenido Ecofinados.

<https://www.econfinados.com/post/cuadro-resumen-ratios-financieros>

Ludeña, J. (1 de Abril de 2021). *Falta de liquidez*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/falta-de-liquidez.html#:~:text=La%20falta%20de%20liquidez%20es,sus%20deudas%20de%20corto%20plazo.>

- Maldonado, R. (2020). *Dinámica contable*. Grupo Visualcont S.A.C.
<https://revistadeconsultoria.com/dinamica-contable-2020/>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *Sciéndo*, 23(4), 259-263.
<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194/pf>
- Marco, F. (01 de Marzo de 2020). *Cuentas por cobrar*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>
- Marimón, R. (9 de Febrero de 2017). Los tres problemas principales en la gestión de cuentas por cobrar y sus soluciones. *Nimbox*.
<https://nimbox.com/blog/tres-problemas-principales-gestion-cuentas-por-cobrar-soluciones/>
- Martínez, C. (17 de octubre de 2022). *Qué son las Cuentas por Pagar | Tipos, Administración e Importancia*. Drip Capital Inc.
<https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/cuentas-por-pagar>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (13 de Abril de 1999). *Texto Unico Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*.
<https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decreto-supremo/822-d-s-n-054-99-ef/file>
- Ministerios de Economía y Finanzas. (2010). *Normas Internacionales de Información Financiera*.
https://www.mef.gob.pe/es/?id=5256&option=com_content&language=es-ES&Itemid=101380&lang=es-ES&view=article
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2010). *Normas Internacionales de Contabilidad Oficializadas*.
https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101379&lang=es-ES&view=article&id=3348

- Mises, L. (1936). *La teoría del dinero y del crédito*. Unión Editorial.
<https://www.unioneditorial.net/libro/la-teoria-del-dinero-y-del-credito/>
- Morales, A. & Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. Grupo Editorial Patria.
https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Muñoz, J. (21 de Noviembre de 2021). *Qué es la liquidez y por qué es importante para tu negocio*. Agicap.
<https://agicap.com/es/articulo/liquidez-empresa/>
- Neill, D., & Cortez, L. (2018). *Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica*. Editorial UTMACH.
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12498/1/Procesos-y-FundamentosDeLainvestiagcionCientifica.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo. (27 de noviembre de 2020). *La falta de liquidez, el mayor problema que deben afrontar las empresas durante la crisis de COVID-19*.
https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_762233/lang--es/index.htm
- Pandoyo, M. (2019). The Influence of Account Receivable for Inventory of Income before Tax. *Ilomata International Journal of Tax & Accounting*, 1(1), 35-42.
<https://www.ilomata.org/index.php/ijtc/article/view/42/41>
- Paz, M. & Paz, M. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Timed*. [Tesis de pregrado: Universidad de Ciencias y Humanidades].
https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/668/Paz_ML_Paz_MF_tesis_contabilidad_finanzas_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Periche, G., Ramos, E., & Chamoli, A. (2020). La morosidad ante un confinamiento del Covid-19 en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz, Perú. *Rev Inv. Val.*, 14(4), 206-212.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8617640.pdf>
- Proyecto de Educación Financiera. (s.f.). *¿Qué es la morosidad?*. Edufinet.
<https://www.edufinet.com/preguntas/creditos-y-prestamos/que-es-la-morosidad>
- Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista nor oriental, 2020. *Balance´s*, 7(10), 48-56.
<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/163>
- Real Academia Española. (s.f.). Plazo. En Diccionario de la lengua española. Recuperado en 30 de julio de 2023.
<https://dle.rae.es/plazo?m=form>
- Rodó, P. (05 de noviembre de 2019). *Distribución t de Student*. Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/distribucion-t-de-student.html>
- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: Un indicador tradicional del Estado Financiero de las empresas. *Revista Científica Orbis Cognita*, 3(1), 81-90.
https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376
- Salinas, P. (21 de setiembre de 2021). *Análisis del riesgo de liquidez*. Ey.
https://www.ey.com/es_pe/assurance/analisis-riesgo-liquidez
- Solano, L. (2018). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018*. [Tesis de licenciatura: Universidad las Americas]. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/537>
- Solans, S. (19 de Setiembre de 2022). *Nuevas medidas para recortar el periodo medio de pago a proveedores*. Tickelia.
<https://tickelia.com/blog/gestion-facturas-proveedores/pago-proveedores/>

Stevens, R. (11 de Enero de 2023). *¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia?*. Rankia.

<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2019). *Regulación del sistema financiero peruano consistente con los mejores estándares internacionales de regulación prudencial*. SBS.

https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/Archivos/2019_01.%20Implementación%20de%20Basilea%20en%20el%20Perú.pdf

Superintendencia del Mercado de Valores. (2017). *Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez*.

<https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/NPN%c2%ba06GRL.pdf>

Tomalá, G. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes Transcisa S.A., cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2017*. [Tesis de pregrado: Universidad Estatal Península de Santa Elena].

<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/4647>

Torres Abad, M., Tinoco, L., & Gutiérrez, N. (2022). Impact of portfolio turnover levels on liquidity: A case study of a home appliance company. *Journal of business and entrepreneurial studies*, 6(1), 2-10.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573669776003>

Trincado, B. (19 de febrero de 2021). Las necesidades de liquidez afectaban ya al 70% de las empresas en diciembre. *Cinco días*.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/18/economia/1613678258_390651.html

Vasquez, C., Terry, O., Huaman, M., & Cerna Carrazco, C. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. *Revista Científica Visión del futuro*, 195-210.

<https://visiondefuturo.fce.unam.edu.ar/index.php/visiondefuturo/article/view/503/372>

Wafula, W. , Yugi, C., & Benedict, A. (2019). Average Collection Period and Financial Performance of Nzoia Water Services Company. *International Journal of Multidisciplinary and Current Research*, 7(1), 273-279. <http://ijmcr.com/wp-content/uploads/2019/05/Paper5273-279.pdf>

Westreicher. (01 de agosto de 2020). *Gestión*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gestion.html>

Zambrano, M. (2019). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la compañía Materiales de Viviendas Mavisa S.A.* [Tesis de Pregrado: Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología]. <https://repositorio.itb.edu.ec/handle/123456789/2463>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: “La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en tiempos de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.”

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿La deficiente gestión de cuentas por cobrar afecta en la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.?	Determinar cómo la deficiente gestión de cuentas por cobrar afecta en la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.	La optimización de la gestión de cuentas por cobrar mejora la liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.		<ul style="list-style-type: none"> - Volumen de ventas - Plazo de concesión del crédito - Importe total de cuentas por cobrar - Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas - Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados 	<p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Tipo de investigación: Aplicativo</p> <p>Nivel de investigación: Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Población: Estados Financieros</p> <p>Muestra: Estado de situación financiera,</p>
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	<p>Variable Independiente</p> <p>Política de crédito</p> <p>Variable X: Gestión de las cuentas por cobrar</p>		
¿La falta de los procedimientos de cobranza afecta en el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.?	Determinar cómo la falta de los procedimientos de cobranza afecta en el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.	La implementación de políticas de cobranza disminuye el riesgo de liquidez en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.			

¿La falta de los procedimientos de crédito afecta en el riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L?

Determinar cómo la falta de los procedimientos de crédito afecta en el riesgo de endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

La implementación de políticas de crédito mejora los niveles de riesgo del endeudamiento en tiempo de Covid-19 en la empresa Guticelli S.C.R.L.

Variable dependiente:
Variable Y:
Liquidez

Política de cobranza

- Nivel de morosidad
- Rotación de cuentas por cobrar
- Período promedio de cobro

Riesgo de liquidez

- Ratio de liquidez general
- Ratio de prueba ácida
- Ratio de la prueba defensiva

Riesgo de endeudamiento

- Ratio de endeudamiento del activo
- Rotación de cuentas por pagar
- Período promedio de pago

Estado de resultados período 2017-2021

Técnicas:
Análisis documental

Instrumentos:
Estados financieros

Nota. Elaboración propia.

Anexo 2: Instrumentos validados

Lima, 02 de agosto 2023

Estimada: CPC Fernandez Quintanilla Laura

Asunto: Certificado de validez de contenido del instrumento de recolección de datos

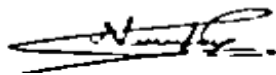
Nos dirigimos a usted, para expresar nuestro cordial saludo y solicitarle tenga a bien, mediante el presente documento se realice su opinión como experto, de nuestro instrumento de recolección de datos de nuestro trabajo de investigación, base de nuestra tesis titulada: "LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L." y para tal efecto, se le envía los formatos correspondientes y la matriz de consistencia:

- ✓ CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)
- ✓ CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (LIQUIDEZ)

Dichos documentos se le alcanza por ser un requisito en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación con la cual optaremos el título de Contador Público.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento por su atención y consideración a nuestro requerimiento, y nos despedimos de usted con el debido respeto.

Atentamente,



Nelly Felix Chiccori
DNI: 77504534
Cód. ORCID: 0009-0002-1824-4866



Jorge Cipriano Ponce Ciriaco
DNI: 77129236
Cód. ORCID: 0009-0007-8044-3563



CPC Fernandez Quintanilla Laura
DNI: 40643778

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Políticas de crédito							
a	Volumen de ventas	x		x		x		
	Importe de volumen de ventas	x		x		x		
b	Plazo de concesión del crédito	x		x		x		
	Días de plazo de concesión del crédito	x		x		x		
c	Importe total de cuentas por cobrar	x		x		x		
	Valor monetario de cuentas por cobrar	x		x		x		
d	Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	x		x		x		
	Valor monetario de Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	x		x		x		
e	Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados	x		x		x		
	Valor Porcentual del Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados	x		x		x		
2	Políticas de cobranza							
a	Nivel de morosidad	X		X		X		
	Valor porcentual de nivel de morosidad	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Número de veces de rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
c	Período promedio de cobro	X		X		X		
	Número de días de período promedio de cobro	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: CPC Fernandez Quintanilla Laura

DNI: 40643778

Especialidad del validador: Finanzas

¹Pertenencia: Indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Callao, 02 de Agosto 2023



Firma del Experto informante

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (LIQUIDEZ)

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Ratios de Liquidez							
a	Liquidez General	x		x		x		
	Valor monetario de liquidez	x		x		x		
b	Prueba Ácida	x		x		x		
	Valor monetario de la prueba ácida	x		x		x		
c	Prueba defensiva	x		x		x		
	Valor monetario de la prueba defensiva	x		x		x		
2	Riesgo de endeudamiento							
a	Ratio de endeudamiento	X		X		X		
	Valor monetario de endeudamiento	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por pagar	X		X		X		
	Valor monetario de cuentas por pagar	X		X		X		
c	Periodo promedio de pago	X		X		X		
	Valor monetario del periodo promedio de pago	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: CPC Fernandez Quintanilla Laura

DNI: 40643778

Especialidad del validador: Finanzas

¹Pertenencia: Indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Callao, 02 de Agosto 2023



Firma del Experto informante

Lima, 02 de agosto 2023

Estimado: CPC Neyra Veliz Dario

Asunto: Certificado de validez de contenido del instrumento de recolección de datos

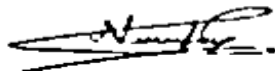
Nos dirigimos a usted, para expresar nuestro cordial saludo y solicitarle tenga a bien, mediante el presente documento se realice su opinión como experto, de nuestro instrumento de recolección de datos de nuestro trabajo de investigación, base de nuestra tesis titulada: "LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L." y para tal efecto, se le envía los formatos correspondientes y la matriz de consistencia:

- ✓ CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)
- ✓ CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (LIQUIDEZ)

Dichos documentos se le alcanza por ser un requisito en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación con la cual optaremos el título de Contador Público.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento por su atención y consideración a nuestro requerimiento, y nos despedimos de usted con el debido respeto.

Atentamente,



Nelly Felix Chiccori
DNI: 77504534
Cód. ORCID: 0009-0002-1824-4866



Jorge Cipriano Ponce Ciriaco
DNI: 77129236
Cód. ORCID: 0009-0007-8044-3563



CPC Neyra Veliz Dario
DNI: 43335374

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Políticas de crédito							
a	Volumen de ventas	x		x		x		
	Importe de volumen de ventas	x		x		x		
b	Plazo de concesión del crédito	x		x		x		
	Días de plazo de concesión del crédito	x		x		x		
c	Importe total de cuentas por cobrar	x		x		x		
	Valor monetario de cuentas por cobrar	x		x		x		
d	Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	x		x		x		
	Valor monetario de Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	x		x		x		
e	Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados	x		x		x		
	Valor Porcentual del Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados	x		x		x		
2	Políticas de cobranza							
a	Nivel de morosidad	X		X		X		
	Valor porcentual de nivel de morosidad	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Número de veces de rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
c	Período promedio de cobro	X		X		X		
	Número de días de período promedio de cobro	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: CPC Neyra Veliz Dario

DNI: 43335374

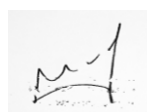
Especialidad del validador: NIIF

¹Pertenencia: Indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Callao, 02 de Agosto 2023



Firma del Experto informante

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (LIQUIDEZ)

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Ratios de Liquidez							
a	Liquidez General	x		x		x		
	Valor monetario de liquidez	x		x		x		
b	Prueba Ácida	x		x		x		
	Valor monetario de la prueba ácida	x		x		x		
c	Prueba defensiva	x		x		x		
	Valor monetario de la prueba defensiva	x		x		x		
2	Riesgo de endeudamiento							
a	Ratio de endeudamiento	X		X		X		
	Valor monetario de endeudamiento	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por pagar	X		X		X		
	Valor monetario de cuentas por pagar	X		X		X		
c	Periodo promedio de pago	X		X		X		
	Valor monetario del periodo promedio de pago	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: CPC Neyra Veliz Dario

DNI: 43335374

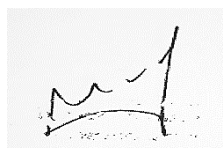
Especialidad del validador: NIIF

¹Pertenencia: Indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Callao, 02 de Agosto 2023



Firma del Experto informante

Lima, 02 de agosto 2023

Estimada: CPC Díaz Córdova Lorena Roxana

Asunto: Certificado de validez de contenido del instrumento de recolección de datos

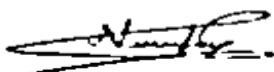
Nos dirigimos a usted, para expresar nuestro cordial saludo y solicitarle tenga a bien, mediante el presente documento se realice su opinión como experto, de nuestro instrumento de recolección de datos de nuestro trabajo de investigación, base de nuestra tesis titulada: "LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN TIEMPOS DE COVID-19 EN LA EMPRESA GUTICELLI S.C.R.L." y para tal efecto, se le envía los formatos correspondientes y la matriz de consistencia:

- ✓ CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)
- ✓ CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (LIQUIDEZ)

Dichos documentos se le alcanza por ser un requisito en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación con la cual optaremos el título de Contador Público.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento por su atención y consideración a nuestro requerimiento, y nos despedimos de usted con el debido respeto.

Atentamente,



Nelly Felix Chiccori
DNI: 77504534
Cód. ORCID: 0009-0002-1824-4866



Jorge Cipriano Ponce Ciriaco
DNI: 77129236
Cód. ORCID: 0009-0007-8044-3563



CPC Díaz Córdova Lorena Roxana
DNI: 41011903

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Políticas de crédito							
a	Volumen de ventas	x		x		x		
	Importe de volumen de ventas	x		x		x		
b	Plazo de concesión del crédito	x		x		x		
	Días de plazo de concesión del crédito	x		x		x		
c	Importe total de cuentas por cobrar	x		x		x		
	Valor monetario de cuentas por cobrar	x		x		x		
d	Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	x		x		x		
	Valor monetario de Antigüedad de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	x		x		x		
e	Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados	x		x		x		
	Valor Porcentual del Análisis vertical del estado de Situación Financiera y estado de Resultados	x		x		x		
2	Políticas de cobranza							
a	Nivel de morosidad	X		X		X		
	Valor porcentual de nivel de morosidad	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Número de veces de rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
c	Período promedio de cobro	X		X		X		
	Número de días de período promedio de cobro	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: CPC Díaz Córdova Lorena Roxana

DNI: 41011903

Especialidad del validador: Finanzas

¹Pertenencia: Indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Callao, 02 de Agosto 2023



Firma del Experto informante

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE (LIQUIDEZ)

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Ratios de Liquidez							
a	Liquidez General	x		x		x		
	Valor monetario de liquidez	x		x		x		
b	Prueba Ácida	x		x		x		
	Valor monetario de la prueba ácida	x		x		x		
c	Prueba defensiva	x		x		x		
	Valor monetario de la prueba defensiva	x		x		x		
2	Riesgo de endeudamiento							
a	Ratio de endeudamiento	X		X		X		
	Valor monetario de endeudamiento	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por pagar	X		X		X		
	Valor monetario de cuentas por pagar	X		X		X		
c	Periodo promedio de pago	X		X		X		
	Valor monetario del periodo promedio de pago	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN

Apellidos y nombres del juez validador: CPC Díaz Córdova Lorena Roxana

DNI: 41011903

Especialidad del validador: Finanzas

¹Pertenencia: Indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Callao, 02 de Agosto 2023

Firma del Experto informante

Anexo 3: Carta de consentimiento



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Lima, 24 de enero del 2022

Señores

Universidad Nacional del Callao

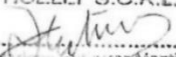
Facultad de Ciencias Contables

Apreciado(s),

Yo Gutiérrez Mantilla Lilian Marlene, identificado con DNI N^o 08717945, en mi calidad de representante legal de la empresa GUTICELLI S.C.R.L. con RUC 20504684378. Autorizo a Felix Chiccori Nelly con DNI N^o 77504534 y Ponce Ciriaco Jorge Cipriano con DNI N^o 77129236, egresados de la Universidad Nacional del Callao, a utilizar información confidencial de la empresa para el proyecto de tesis denominado "La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en tiempos de COVID-19 en la empresa GUTICELLI S.C.R.L.". Como condiciones contractuales, los egresados se obligan a no divulgar ni usar para fines personales la información que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada. Los egresados asumen que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivo académico,

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción del proyecto de tesis. La información y el resultado que se obtengan del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la información de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Contables

Atentamente,

GUTICELLI S.C.R.L.

Lilian Mantilla Gutiérrez Mantilla
GERENTE GENERAL

CALIDAD EN EL SERVICIO

Calle Miguel Checa 653
La Victoria
Telf.: 719-6390 / 719-6382
Fax: 719-6391
✉ ventas@guticelli.com
Web : www.guticelli.com

Anexo 4: Base de datos

COMPAÑIA : GUTICELLI SCRL
RUC : 20504684378

Página 1

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2017
Expresado en NUEVOS SOLES
HISTORICO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	26,213.84	Sobre Giro Bancario	110,906.03
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	938,151.49	Tributos y Aportes al Sistema de Pensi	2,455.99
Cuentas Por Cobrar Diversas Terceros	777,438.00	Remuneraciones y Participaciones Por	17,514.24
Servicios y Otros Contratos Por Anticipado	497.60	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terc	899,855.67
Mercaderías	1,640,282.75	Obligaciones Financieras	170,000.00
Otras Cuentas del Activo Corriente	17,361.80	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	770,525.01
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,399,945.48	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,971,256.94
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmuebles,maquinarias y Equipo	78,728.98	Capital	100,000.00
Depreciacion, Amortizacion y Agotamiento Acumul	-51,551.28	Reservas	7,532.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	27,177.70	Resultados Acumulados	1,300,173.54
		Utilidad del Ejercicio	48,160.70
		TOTAL PATRIMONIO	1,455,866.24
TOTAL ACTIVO	3,427,123.18	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,427,123.18

GUTICELLI S.C.R.L.

Lilian Mariene Gutierrez Mantilla
GERENTE GENERAL


Laura Fernández Quintana
C.P.C. Mat. 49028

Windows
Ir a Configuración de PC para activar Wi

ESTADO DE RESULTADOS
Diciembre de 2017
(Expresado en Nuevos Soles)

	Ai Mes Actual	
VENTAS	3,294,553.35	100.00 %
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDOS	0.00	
COSTO DE VENTAS	-3,019,611.43	-91.65
RESULTADO BRUTO	274,941.92	8.35 %
GASTOS DE VENTAS	-22,585.96	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-140,111.29	
RESULTADO DE OPERACION	112,244.67	3.41 %
GASTOS FINANCIEROS	-55,770.96	
INGRESOS FINANCIEROS	21,981.78	
OTROS INGRESOS GRAVADOS	0.00	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	78,455.49	2.38 %
ACTIVO INMOVILIZADO	0.00	
INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00	
GASTOS DIVERSOS	0.00	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	78,455.49	
IMPUESTO A LA RENTA	-30,294.79	
RESULTADO DEL EJERCICIO	48,160.70	1.46 %

GUTICELLI S.C.R.L.

.....

Lilian Marlene Gutierrez Mantilla
GERENTE GENERAL

.....

Laura Fernández Quintana
C.P.C. Mat. 49028

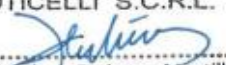
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2018
 Expresado en NUEVOS SOLES

HISTORICO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	59,894.43	Sobre Giro Bancario	931,749.42
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	1,557,340.89	Tributos y Aportes al Sistema de Pensi	1,189.84
Cuentas Por Cobrar al Personal, a Los Accionistas,	0.00	Remuneraciones y Participaciones Por	16,435.82
Cuentas Por Cobrar Diversas Terceros	371,379.10	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terc	305,916.16
Servicios y Otros Contratos Por Anticipado	401.84	Obligaciones Financieras	174,000.00
Mercaderías	1,737,315.05	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	819,609.69
Otras Cuentas del Activo Corriente	15,072.55	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,248,900.73
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,741,403.86	PATRIMONIO	
ACTIVO NO CORRIENTE		Capital	100,000.00
Inmuebles,maquinarias y Equipo	78,728.98	Reservas	7,532.00
Depreciacion, Amortizacion y Agotamiento Acumul	-56,218.31	Resultados Acumulados	1,348,334.24
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	22,510.67	Utilidad del Ejercicio	59,147.56
		TOTAL PATRIMONIO	1,515,013.80
TOTAL ACTIVO	3,763,914.53	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,763,914.53

GUTICELLI S.C.R.L.


 Lilian Mercedes Gutierrez-Mantilla
 GERENTE GENERAL



Laura Fernández Quintana
 C.P.C. Mat. 49028

Activar Windows

Ir a Configuración de PC para activar Window

ESTADO DE RESULTADOS
Diciembre de 2018
 (Expresado en Nuevos Soles)

	Al Mes Actual	
VENTAS	3,000,889.31	100.00 %
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDOS	0.00	
COSTO DE VENTAS	-2,673,686.48	-89.10
RESULTADO BRUTO	327,172.83	10.90 %
GASTOS DE VENTAS	-31,458.39	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-139,572.23	
RESULTADO DE OPERACION	156,142.21	5.20 %
GASTOS FINANCIEROS	-83,062.94	
INGRESOS FINANCIEROS	28,092.58	
OTROS INGRESOS GRAVADOS	0.00	
	101,171.83	3.37 %
ACTIVO INMOVILIZADO	0.00	
INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00	
GASTOS DIVERSOS	0.00	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	101,171.83	3.37 %
	0.00	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	101,171.83	
IMPUESTO A LA RENTA	-42,024.27	
RESULTADO DEL EJERCICIO	59,147.56	1.97 %

GUTICELLI S.C.R.L.

 Lilian Gabriela Gutierrez Mantilla
 GERENTE GENERAL


 Laura Fernández Quintana
 C.P.C. Mat. 49028

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2019

Expresado en NUEVOS SOLES

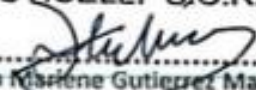
HISTORICO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	85,913.65	Sobre Giro Bancario	0.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	528,335.16	Tributos y Aportes al Sistema de Pensi	1,548.43
Cuentas Por Cobrar al Personal, a Los Accionistas,	0.00	Remuneraciones y Participaciones Por	14,509.98
Cuentas Por Cobrar Diversas Terceros	5,262.22	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terc	229,672.45
Servicios y Otros Contratos Por Anticipado	0.00	Obligaciones Financieras	174,000.00
Mercaderias	1,729,529.14	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	562,445.56
Existencias Por Recibir	123,768.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	982,176.42
Otras Cuentas del Activo Corriente	27,724.41		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,500,532.58		
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmuebles,maquinarias y Equipo	78,728.98	Capital	100,000.00
Depreciacion, Amortizacion y Agotamiento Acumul	-59,107.50	Reservas	7,532.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	19,621.48	Resultados Acumulados	1,407,152.74
		Utilidad del Ejercicio	23,292.90
		TOTAL PATRIMONIO	1,637,977.64
TOTAL ACTIVO	2,520,154.06	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,520,154.06


 Laura Fernandez Quintana
 C.P.C. Mat. 49028

ESTADO DE RESULTADOS
DICIEMBRE de 2 019
(Expresado en Nuevos Soles)

	Al Mes Actual	
VENTAS	1,549,167.81	100.00 %
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDOS	0.00	
COSTO DE VENTAS	-1,315,181.21	-84.90
RESULTADO BRUTO	233,986.60	15.10 %
GASTOS DE VENTAS	-34,364.63	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-143,028.04	
RESULTADO DE OPERACION	56,593.93	3.65 %
GASTOS FINANCIEROS	-49,412.59	
INGRESOS FINANCIEROS	26,964.91	
OTROS INGRESOS GRAVADOS	227.97	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	34,374.22	2.22 %
ACTIVO INMOVILIZADO	0.00	
INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00	
GASTOS DIVERSOS	0.00	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	34,374.22	2.22 %
IMPUESTO A LA RENTA	-11,081.32	
RESULTADO DEL EJERCICIO	23,292.90	1.50 %

GUTICELLI S.C.R.L.

.....
Lilian Mariene Gutierrez Mantilla
GERENTE GENERAL



.....
Laura Fernández Quintana
C.P.C. Mat. 49028

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2020
 Expresado en NUEVOS SOLES
 HISTORICO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	91,564.95	Sobre Giro Bancario	0.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	436,193.29	Tributos y Aportes al Sistema de Pensi	1,307.15
Cuentas Por Cobrar al Personal, a Los Accionistas,	0.00	Remuneraciones y Participaciones Por	13,365.79
Cuentas Por Cobrar Diversas Terceros	5,754.60	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terc	46,274.87
Servicios y Otros Contratos Por Anticipado	0.00	Obligaciones Financieras	407,680.00
Mercaderias	1,439,474.61	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	<u>96,771.95</u>
Otras Cuentas del Activo Corriente	<u>48,038.36</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	565,399.76
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,021,025.81		
 		PATRIMONIO	
ACTIVO NO CORRIENTE		Capital	100,000.00
Inmuebles,maquinarias y Equipo	78,728.98	Reservas	7,532.00
Depreciacion, Amortizacion y Agotamiento Acumul	<u>-63,774.54</u>	Resultados Acumulados	1,430,445.64
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	14,954.44	Utilidad del Ejercicio	<u>-67,397.15</u>
		TOTAL PATRIMONIO	1,470,580.49
 		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,035,980.25
TOTAL ACTIVO	<u>2,035,980.25</u>		

GUTICELLI S.C.R.L.



 Lilian Mariene Gutierrez Mantilla
 GERENTE GENERAL



 Laura Fernández Quintana
 C.P.C. Mat. 49028

ESTADO DE RESULTADOS
DICIEMBRE de 2,020
 (Expresado en Nuevos Soles)

	Al Mes Actual
VENTAS	1,044,357.25
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDOS	0.00
COSTO DE VENTAS	-969,540.19
RESULTADO BRUTO	74,817.06
GASTOS DE VENTAS	-591.24
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-99,382.33
RESULTADO DE OPERACION	-25,156.51
GASTOS FINANCIEROS	-58,991.65
INGRESOS FINANCIEROS	14,835.46
OTROS INGRESOS GRAVADOS	1,915.55
	-67,397.15
ACTIVO INMOVILIZADO	0.00
INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00
GASTOS DIVERSOS	0.00
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	-67,397.15
	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	-67,397.15
IMPUESTO A LA RENTA	0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	-67,397.15

GUTICELLI S.C.R.L.

 Lilian Yvonne Cortez Mantilla
 GERENTE GENERAL


 Laura Fernández Quintana
 C.P.C. Mat. 49028

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Aj 31 de Diciembre del 2021
Expresado en NUEVOS SOLES
HISTORICO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	50,409.79	Sobre Giro Bancario	0.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	377,870.00	Tributos y Aportes al Sistema de Pensi	1,437.53
Cuentas Por Cobrar al Personal, a Los Accionistas,	0.00	Remuneraciones y Participaciones Por	16,985.25
Cuentas Por Cobrar Diversas Terceros	76,502.86	Cuentas Por Pagar Comerciales - Terc	60,528.04
Servicios y Otros Contratos Por Anticipado	0.00	Obligaciones Financieras	406,168.24
Mercaderías	1,401,761.64	Cuentas Por Pagar Diversas - Terceros	<u>74,749.98</u>
Otras Cuentas del Activo Corriente	<u>29,293.25</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	559,869.04
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,935,837.54		
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmuebles,maquinarias y Equipo	78,728.98	Capital	100,000.00
Depreciacion, Amortizacion y Agotamiento Acumul	<u>-64,451.15</u>	Reservas	7,532.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	14,277.83	Resultados Acumulados	1,362,320.44
		Utilidad del Ejercicio	<u>-79,606.11</u>
		TOTAL PATRIMONIO	1,390,246.33
TOTAL ACTIVO	<u>1,950,115.37</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>1,950,115.37</u>

GUTICELLI S.C.R.L.

 Lilian Mariana Gutierrez Mantilla
 GERENTE GENERAL


 Laura Fernández Quintana
 C.P.C. Mat. 49028

ESTADO DE RESULTADOS
DICIEMBRE de 2,021
(Expresado en Nuevos Soles)

	Al Mes Actual
VENTAS	654,127.13
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDOS	0.00
COSTO DE VENTAS	-575,335.17
RESULTADO BRUTO	78,791.96
GASTOS DE VENTAS	-769.08
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-135,528.01
RESULTADO DE OPERACION	-57,505.13
GASTOS FINANCIEROS	-38,562.04
INGRESOS FINANCIEROS	18,452.56
OTROS INGRESOS GRAVADOS	8.50
	-79,606.11
ACTIVO INMOVILIZADO	0.00
INVERSIONES INMOBILIARIAS	0.00
GASTOS DIVERSOS	0.00
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	-79,606.11
	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	-79,606.11
IMPUESTO A LA RENTA	0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	-79,606.11

GUTICELLI S.C.R.L.

Lilian M. Guzmán Gutiérrez Mantilla
GERENTE GENERAL


Laura Fernández Quinto
C.P.C. Mat. 4902F

Anexo 5: Índice de morosidad

$$\text{INDICE DE MOROSIDAD} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR VENCIDAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

2017	=	$\frac{\text{S/ } 354.078,11}{\text{S/ } 938.151,49}$	*100	=	38%
2018	=	$\frac{\text{S/ } 317.664,72}{\text{S/ } 1.557.340,89}$	*100	=	20%
2019	=	$\frac{\text{S/ } 304.786,81}{\text{S/ } 528.335,16}$	*100	=	58%
2020	=	$\frac{\text{S/ } 383.095,71}{\text{S/ } 436.193,29}$	*100	=	88%
2021	=	$\frac{\text{S/ } 346.038,50}{\text{S/ } 377.870,00}$	*100	=	92%

Anexo 6: Ratio de rotación de cuentas por cobrar

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS ANUALES A CRÉDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}$$

2017	=	$\frac{\text{S/ } 3.247.369,31}{\text{S/ } 912.464,61}$	=	3,56
2018	=	$\frac{\text{S/ } 2.827.781,74}{\text{S/ } 1.247.746,19}$	=	2,27
2019	=	$\frac{\text{S/ } 1.391.220,21}{\text{S/ } 1.042.838,03}$	=	1,33
2020	=	$\frac{\text{S/ } 980.307,96}{\text{S/ } 482.264,23}$	=	2,03

$$2021 = \frac{S/ 591.394,97}{S/ 407.031,65} = 1,45$$

Anexo 7. Ratio de periodo promedio de cobro.

PERIODO PROMEDIO DE COBRO = <u> 360 </u> ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR
--

$$2017 = \frac{360}{3,56} = 101,12$$

$$2018 = \frac{360}{2,27} = 158,59$$

$$2019 = \frac{360}{1,33} = 270,68$$

$$2020 = \frac{360}{2,03} = 177,34$$

$$2021 = \frac{360}{1,45} = 248,28$$

Anexo 8: Ratio de liquidez

LIQUIDEZ CORRIENTE = <u>ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO CORRIENTE
--

$$2017 = \frac{S/ 3,399,945.48}{S/ 1,971,256.94} = 1.72$$

$$2018 = \frac{S/ 3,741,403.86}{S/ 2,248,900.73} = 1.66$$

$$2019 = \frac{S/ 2,500,532.58}{S/ 1,000,000.00} = 2.55$$

S/ 982,176.42

$$2020 = \frac{\text{S/ } 2,021,025.81}{\text{S/ } 565,399.76} = 3.57$$

$$2021 = \frac{\text{S/ } 1,935,837.54}{\text{S/ } 559,869.04} = 3.46$$

Anexo 9: Ratio de prueba ácida

$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIO} - \text{GAST. CONT. POR ANTIC}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
--

$$2017 = \frac{\text{S/ } 1,759,165.13}{\text{S/ } 1,971,256.94} = 0.89$$

$$2018 = \frac{\text{S/ } 2,003,686.96}{\text{S/ } 2,248,900.73} = 0.89$$

$$2019 = \frac{\text{S/ } 647,235.44}{\text{S/ } 982,176.42} = 0.66$$

$$2020 = \frac{\text{S/ } 581,551.20}{\text{S/ } 565,399.76} = 1.03$$

$$2021 = \frac{\text{S/ } 534,075.90}{\text{S/ } 559,869.04} = 0.95$$

Anexo 10: Ratio de prueba defensiva

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$2017 = \frac{\text{S/ } 26,213.84}{\text{S/ } 1,971,256.94} = 0.01$$

$$2018 = \frac{\text{S/ } 59,894.43}{\text{S/ } 2,248,900.73} = 0.03$$

$$2019 = \frac{\text{S/ } 85,913.65}{\text{S/ } 982,176.42} = 0.09$$

$$2020 = \frac{\text{S/ } 91,564.95}{\text{S/ } 565,399.76} = 0.16$$

$$2021 = \frac{\text{S/ } 50,409.79}{\text{S/ } 559,869.04} = 0.09$$

Anexo 11: Ratio de endeudamiento del activo

$$\text{ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$2017 = \frac{\text{S/ } 1,971,256,94}{\text{S/ } 3,427,123,18} * 100 = 57,52\%$$

$$2018 = \frac{\text{S/ } 2,248,900,73}{\text{S/ } 3,763,914,53} * 100 = 59,75\%$$

$$2019 = \frac{S/ 982.176,42}{S/ 2.520.154,06} *100 = 38,97\%$$

$$2020 = \frac{S/ 565.399,76}{S/ 2.035.980,25} *100 = 27,77\%$$

$$2021 = \frac{S/ 559.869,04}{S/ 1.950.115,37} *100 = 28,71\%$$

Anexo 12: Rotación de cuentas por pagar

$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR} = \frac{\text{COMPRAS ANUALES A CRÉDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR}}$
--

$$2017 = \frac{S/ 2.687.083,53}{S/ 684.097,71} = 3,93$$

$$2018 = \frac{S/ 2.234.465,75}{S/ 602.885,92} = 3,71$$

$$2019 = \frac{S/ 1.159.248,01}{S/ 267.794,31} = 4,33$$

$$2020 = \frac{S/ 689.398,06}{S/ 137.973,66} = 5,00$$

$$2021 = \frac{S/ 433.236,13}{S/ 53.401,46} = 8,11$$

Anexo 13: Ratio de periodo promedio de pago.

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE PAGO} = \frac{360}{\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR}}$$

$$2017 = \frac{360}{3,93} = 91,65$$

$$2018 = \frac{360}{3,71} = 97,13$$

$$2019 = \frac{360}{4,33} = 83,16$$

$$2020 = \frac{360}{5,00} = 72,05$$

$$2021 = \frac{360}{8,11} = 44,37$$

Anexo 14: Flujos de caja expresado en soles de la empresa Guticelli S.C.R.L., período 2017 - 2021.

GUTICELLI SCRL		FLUJO DE CAJA 2017																								Página 1 de 1	
		(Expresado en Soles)																								02/09/2022 5:26:05 p. m.	
		Usuario: CONTA01																									
Código	Descripción	Ene	% Vta.	Feb	% Vta.	Mar	% Vta.	Abr	% Vta.	May	% Vta.	Jun	% Vta.	Jul	% Vta.	Ago	% Vta.	Sep	% Vta.	Oct	% Vta.	Nov	% Vta.	Dic	% Vta.	Total	
	VENTAS NETAS (Incluye IGV)	39,389	100	234,497	100	203,121	100	61,273	100	373,577	100	64,832	100	1,442,241	100	290,022	100	99,742	100	51,739	100	207,013	100	820,126	100	3,887,573	
INGRESOS																											
CAJCH	CAJA CHICA	427,754	1,086	4,373	2	226,691	112	82,377	134	38,998	10	52,007	80	266,891	19	145,938	50	112,207	113	30,900	60	170,492	82	269,250	33	1,827,877	
COBRA	COBRANZA CLIENTES	454,064	1,153	82,846	35	186,755	92	108,747	177	40,792	11	348,415	537	1,484,392	103	293,371	101	61,193	61	233,516	451	164,627	80	364,742	44	3,823,461	
DEP	DEPOSITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	142,694	220	2,687	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	145,381	
DIFCA	DIFERENCIA DE CAMBIO	1,240	3	856	0	359	0	0	0	541	0	0	0	0	0	0	0	52	0	127	0	531	0	0	0	3,708	
IMPAG	INGRESOS PAGARES	0	0	0	0	89,540	44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	89,540	
PRESS	PRESTAMOS M.N.	26,100	66	94,100	40	0	0	0	0	47,834	13	200,000	308	0	0	0	0	50,000	50	50,800	98	0	0	0	0	468,834	
	TOTAL	909,158	2,308	182,174	78	503,345	248	191,124	312	128,165	34	743,115	1,146	1,753,970	122	439,309	151	223,453	224	315,343	610	335,650	162	633,993	77	6,358,799	
EGRESOS																											
AFP	AFLIACION FONDO DE	648	2	393	0	392	0	404	1	396	0	412	1	408	0	412	0	404	0	408	1	412	0	391	0	5,082	
DEP	DEPOSITOS	0	0	137	0	2,000	1	500	1	5,214	1	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,871	
DIFCA	DIFERENCIA DE CAMBIO	0	0	0	0	0	0	53	0	0	0	92	0	373	0	85	0	0	0	0	0	0	0	934	0	1,538	
ENREN	ENTREGAS A RENDIR	435,643	1,106	34,500	15	224,314	110	84,000	137	43,000	12	15,975	25	182,170	13	146,988	51	108,707	109	32,999	64	163,492	79	169,500	21	1,641,287	
GAFIN	GASTOS FINANCIEROS	607	2	5,110	2	400	0	415	1	687	0	605	1	626	0	711	0	488	0	872	2	329	0	2,411	0	13,260	
IMPUE	IMPUESTOS VARIOS	15,312	39	1,424	1	3,908	2	1,871	3	1,865	1	1,832	3	1,776	0	13,473	5	9,885	10	2,204	4	2,667	1	6,831	1	63,048	
ITF	ITF	7	0	10	0	2	0	0	0	0	0	9	0	5	0	2	0	0	0	2	0	1	0	9	0	48	
PROVE	PAGO PROVEEDORES	337,286	856	88,906	38	152,424	75	71,639	117	166,361	45	405,331	625	555,758	39	668,644	231	123,178	124	190,001	367	269,802	130	349,329	43	3,378,660	
PRESO	PRESTAMOS M.E.	208,129	528	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	208,129	
PRESS	PRESTAMOS M.N.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	160,260	11	722,196	249	0	0	0	0	92,491	45	114,134	14	1,089,081	
REMUN	REMUNERACIONES	6,718	17	6,568	3	6,676	3	5,258	9	8,081	2	6,712	10	13,521	1	6,683	2	6,645	7	7,253	14	5,245	3	9,115	1	88,474	
	TOTAL	1,004,350	2,550	137,049	58	390,116	192	164,140	268	225,604	60	430,969	665	914,897	63	1,559,213	538	249,307	250	233,740	452	534,439	258	652,654	80	6,496,478	
	SALDO	-95,192	-242	45,126	19	113,229	56	26,985	44	-97,440	-26	312,147	481	839,073	58	-1,119,904	-386	-25,855	-26	81,603	158	-198,789	-96	-18,661	-2		
	SALDO INICIAL	52,987	135	-42,206	-18	2,920	1	116,149	190	143,133	38	45,694	70	357,840	25	1,196,913	413	77,009	77	51,154	99	132,758	64	-66,031	-8		
	SALDO FINAL	-42,206	-107	2,920	1	116,149	57	143,133	234	45,694	12	357,840	552	1,196,913	83	77,009	27	51,154	51	132,758	257	-66,031	-32	-84,692	-10		

Anexo 15: Modelo de documento de cobranza



CARTA DE COBRANZA

Lima, 19 de mayo de 2022

Señores
NOMBRE DEL CLIENTE...
DIRECCION DEL CLIENTE...
Presente. –

Asunto: Solicitud de pago

Por medio de la presente, solicitamos el pago de la atención a su representada por parte de nuestra empresa GUTICELLI S.C.R.L., los datos de los documentos son los siguientes:

FACTURA	EMISION	VENCIMIENTO	MONTO

La factura en mención es referente a la atención de la OC 0000232 por útiles de oficina con SIAF 00004657.

Cualquier consulta puede comunicarse al teléfono 01 719-6363 (anexo 114) o enviar un correo a la siguiente dirección: cobranzas@guticelli.com.

Atentamente,

CALIDAD EN EL SERVICIO

Calle Miguel Checa 653
La Victoria
Telf.: 719-6390 / 719-6382
Fax: 719-6391
✉ ventas@guticelli.com
Web : www.guticelli.com