

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ  
DE LA EMPRESA MISIÓN TECNOLÓGICA S.A.C., PERÍODO  
2016-2020”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

GABRIEL IGNACIO, SÁNCHEZ PÉREZ  
MARIELLA YSABEL, SILVA RIVADENEIRA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Gabriel Sánchez Pérez'.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mariella Ysabel Silva Rivadeneira'.

Callao, 2021

PERÚ

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gabriel'.

LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ  
DE LA EMPRESA MISIÓN TECNOLÓGICA S.A.C., PERÍODO  
2016-2020.

GABRIEL IGNACIO, SÁNCHEZ PÉREZ  
MARIELLA YSABEL, SILVA RIVADENEIRA



## **HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO**

### **MIEMBROS DEL JURADO:**

DR. CÉSAR AUGUSTO RUIZ RIVERA	PRESIDENTE
MG. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN	SECRETARIO
DR. HUMBERTO RÚBEN HUANCA CALLASACA	VOCAL
MG. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN	MIEMBRO SUPLENTE

**ASESOR:** Mg. NOEDING EDITH CARDENAS LARA

**N° DE LIBRO:** 1

**N° DE FOLIO:** 53

**N° DE ACTA:** 008-2021-2

**FECHA DE APROBACIÓN:** 29 de abril del 2021

**RESOLUCIÓN DE SUSTENTACIÓN:** N° 191-2021-CFCC/TR-DS

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres y seres queridos que nos dieron su apoyo incondicional para elaborar esta investigación, a nuestros profesores y asesora por su orientación y consejos.

## **AGRADECIMIENTOS**

A nuestras familias, por ser la principal motivación de cumplir nuestros sueños, por confiar y creer en nuestra capacidad, por los valores y principios que nos han inculcado en el trayecto de nuestras vidas.

A nuestra alma mater, la Universidad Nacional del Callao, por darnos todos los conocimientos necesarios para desenvolvemos con éxito en el ámbito profesional.

A nuestros profesores, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, por su paciencia y rectitud como docentes.

A nuestra asesora de tesis Mg. Edith Noeding Cárdenas Lara, quién con sus valiosos conocimientos, consejos y enseñanzas nos pudo guiar por un buen camino desde que iniciamos la investigación.

Agradecemos a la empresa Misión Tecnológica S.A.C., por haber confiado en nosotros brindándonos la información financiera y contable necesaria para la elaboración de nuestra tesis.

# ÍNDICE

ÍNDICE.....	1
TABLAS DE CONTENIDO.....	3
TABLAS DE GRÁFICOS.....	5
RESUMEN.....	6
ABSTRACT.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	9
1.2. Formulación del problema.....	10
1.2.1. Problema General.....	10
1.2.2. Problemas Específicos.....	10
1.3. Objetivos.....	10
1.3.1 Objetivo General.....	10
1.3.2 Objetivos Específicos.....	10
1.4. Limitantes de la investigación.....	11
1.4.1. Limitante Teórica.....	11
1.4.2. Limitante Temporal.....	11
1.4.3. Limitante Espacial.....	11
II. MARCO TEÓRICO.....	12
2.1. Antecedentes: Internacional y nacional.....	12
2.1.1. Internacional.....	12
2.1.2. Nacional.....	15
2.2. Bases Teóricas.....	19
2.2.1. Gestión de las cuentas por cobrar.....	19
2.2.2. Liquidez.....	21
2.3. Conceptual.....	21
2.3.1. Gestión de las cuentas por cobrar.....	21
2.3.2. Liquidez.....	26
2.4. Definición de términos.....	30
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	32
3.1. Hipótesis.....	32
3.1.1. Hipótesis General.....	32
3.1.2. Hipótesis Específicas.....	32
3.2. Definición conceptual de variables.....	32
3.2.1. Operacionalización de las variables:.....	33
IV. DISEÑO METODOLÓGICO.....	34

4.1.	Tipo y diseño de la investigación .....	34
4.1.1.	Tipo de la investigación .....	34
4.1.2.	Diseño de la investigación .....	34
4.2.	Método de investigación .....	35
4.3.	Población y muestra .....	36
4.3.1.	Población .....	36
4.3.2.	Muestra .....	36
4.4.	Lugar de estudio .....	36
4.5.	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información .....	36
4.5.1.	Técnicas .....	36
4.5.2.	Instrumentos .....	37
4.6.	Análisis y procesamiento de datos .....	37
V.	RESULTADOS .....	38
5.1.	Resultados descriptivos .....	38
5.2.	Resultados inferenciales .....	47
5.3.	Otro tipo de resultados, de acuerdo a la naturaleza del problema y la Hipótesis .....	53
VI.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	56
6.1.	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados .....	56
6.2.	Contrastación de los resultados con otros estudios similares .....	58
6.3.	Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes .....	60
	CONCLUSIONES .....	61
	RECOMENDACIONES .....	63
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	64
	ANEXOS .....	69
	ANEXO 1: Matriz de Consistencia .....	70
	ANEXO 2: Carta de autorización para el uso de datos de la empresa .....	71
	ANEXO 3: Declaración Jurada de ser el autor de la Investigación .....	72
	ANEXO 4: Base de datos .....	-73

## TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1: Período promedio de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020.....	38
Tabla 2: Ratio de liquidez corriente del periodo 2016 al 2020.....	39
Tabla 3: Período promedio de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente del periodo 2016 al 2020.....	40
Tabla 4: Ciclo de conversión de efectivo del período 2016 al 2020.....	41
Tabla 5: Ratio de prueba ácida del periodo 2016 al 2020.....	42
Tabla 6: Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida del periodo 2016 al 2020.....	43
Tabla 7: Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020.....	47
Tabla 8: Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente del periodo 2016 al 2020.....	45
Tabla 9: Pruebas de normalidad del Período promedio de cobro y Ratio de liquidez corriente.....	47
Tabla 10: Correlación del Período promedio de cuentas por cobrar y el Ratio de liquidez corriente.....	47
Tabla 11: Pruebas de normalidad del Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida.....	49
Tabla 12: Correlación del Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida.....	49
Tabla 13: Pruebas de normalidad de Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente.....	51
Tabla 14: Correlación de Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente.....	52
Tabla 15: Cálculo del período promedio de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020.....	53
Tabla 16: Cálculo de la liquidez corriente del periodo 2016 al 2020.....	54
Tabla 17: Cálculo del ciclo de conversión de efectivo del periodo 2016 al 2020.....	54

Tabla 18: Cálculo de la prueba ácida del periodo 2016 al 2020.....55

Tabla 19: Cálculo de la rotación de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020.....55

## TABLAS DE GRÁFICOS

Grafico N°1: Variación del Período promedio de cuentas por cobrar del período 2016 al 2020.....	38
Grafico N°2: Variación del Ratio de liquidez corriente del período 2016 al 2020.....	39
Grafico N°3: Variación del Período promedio de cuentas por cobrar y del Ratio de liquidez corriente del período 2016 al 2020.....	40
Grafico N°4: Variación del Ciclo de conversión de efectivo del período 2016 al 2020.....	41
Grafico N°5: Variación del Ratio de prueba ácida del período 2016 al 2020.....	42
Grafico N°6: Variación del Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida del período 2016 al 2020.....	43
Grafico N°7: Variación de la Rotación de cuentas por cobrar del período 2016 al 2020.....	45
Grafico N°8: Variación de la Rotación de cuentas por cobrar y ratio de Liquidez corriente del período 2016 al 2020.....	46
Grafico N°9: Relación de período promedio de cuentas por cobrar y ratio de liquidez corriente, datos recabados por el autor; de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.....	48
Grafico N°10: Relación de Ciclo de conversión de efectivo y ratio de prueba ácida, datos recabados por el autor; de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.....	50
Grafico N°11: Relación de Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente, datos recabados por el autor; de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.....	52

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación se titula: Gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S. A. C., período 2016 – 2020.

El propósito de la investigación será determinar la manera en que la gestión de las cuentas por cobrar afecta en la liquidez de la empresa, con la finalidad de conocer las deficiencias que se presentan en la gestión de conversión de efectivo que limitan a obtener una liquidez adecuada para poder realizar sus operaciones.

La empresa tiene diversos problemas en su gestión de las cuentas por cobrar originados por las deficientes políticas de crédito y cobranzas, falta de medición de los costos y gastos que incurrían en los contratos con los clientes. Lo cual la empresa se veía en la necesidad de recurrir a financiamientos generándoles intereses elevados; situación que ocasiona fluctuaciones al no contar con la adecuada liquidez para cumplir con los pagos de proveedores, personal en planilla, impuestos y obligaciones financieras.

Motivo por el cual hemos visto necesario analizar los estados financieros anuales desde el 2016 al 2020 mediante el método vertical y horizontal, a través de datos y tablas estadísticas, ratios financieras y así llegar a las conclusiones que nos brinden una alternativa viable para solucionar el problema que afectan la deficiente gestión de las cuentas por cobrar y mejorar los índices de liquidez para un desarrollo sostenible en la empresa.

El tipo de la investigación fue descriptiva con un diseño no experimental, es de enfoque cuantitativo, se elaboró aplicando ratios de actividad y liquidez, además en la parte estadística se utilizó el coeficiente de Spearman.

Palabras claves: Gestión de las cuentas por cobrar, liquidez, ratios financieras.

## **ABSTRACT**

This research work is titled: Management of accounts receivable and liquidity of the company Misión Tecnológica S. A. C., period 2016 - 2020.

The purpose of the investigation will be to determine the way in which the management of accounts receivable affects the liquidity of the company, in order to know the deficiencies that arise in the management of cash conversion that limit obtaining adequate liquidity to be able to carry out its operations.

The company has various problems in its management of accounts receivable caused by poor credit and collections policies, lack of measurement of costs and expenses incurred in contracts with customers. Which the company saw in the need to resort to financing generating high interests; situation that causes fluctuations due to not having adequate liquidity to meet supplier payments, payroll personnel, taxes and financial obligations.

Reason why we have seen it necessary to analyze the annual financial statements from 2016 to 2020 the vertical and horizontal method, through data and statistical tables, financial ratios and thus reach the conclusions that provide us with a viable alternative to solve the problem that control poor management of accounts receivable and improve liquidity ratios for sustainable development in the company.

The type of research was descriptive with a non-experimental design, it has a quantitative approach, it was developed by applying activity and liquidity ratios, in addition to the statistical part, the Spearman coefficient was used.

Keywords: Accounts receivable management, liquidity, financial ratios.

## INTRODUCCIÓN

Cada vez más son las compañías que requieren el equipamiento apropiado y el servicio que los respalde asegurando que su entorno de tecnología de la información este constantemente optimizado y dando mejores resultados a su empresa para que lleguen a ser más competitivas, más eficientes y tener mayor disponibilidad en las diversas áreas que la conforman optando por la tercerización de estos servicios mencionados ya que desconocen los costos asociados de impresión o gestión de equipos, mantenimiento, reparación.

Misión Tecnológica S.A.C. se encarga de garantizar los equipos de impresión, su correcto funcionamiento y constante optimización, brindando todas las condiciones para respaldar la continuidad operativa del servicio a diversas compañías del país.

Según la actividad comercial a la que se dedica la empresa; las ventas al crédito conforman un considerable porcentaje de las ventas totales. Sin embargo, se han observado deficiencias tales como la falta de compromiso de pago por parte de los clientes generando que el ciclo de conversión de efectivo se vuelva lenta y con la posibilidad de convertirse en una cobranza dudosa, obligando a la empresa a recurrir a préstamos a instituciones financieras lo que implica gastos financieros no planeados.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar de qué manera afectó la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez, a través de los años 2016 al 2020 los cuales fueron cruciales para nuestra investigación.

Finalmente, el aporte de nuestro trabajo de investigación revela que la deficiente gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable a la liquidez de la empresa limitándose a afrontar sus obligaciones y tomar correctas decisiones.

# **I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

## **1.1 Descripción de la realidad problemática.**

En el entorno empresarial del país, uno de los tantos que lo conforman son las empresas que brinda el servicio de outsourcing que se encarga de tercerizar funciones a través de la contratación de personal ajena a la empresa quién la solicita. Muchas de las empresas de outsourcing ofrecen a crédito sus servicios ya que tienen que crear lazos con sus clientes para que se genere buenas expectativas y aumentar la cartera de clientes. Sin embargo, al no gestionar adecuadamente los créditos otorgados y no haber estudiado la capacidad de pago de los clientes correctamente va a afectar en la liquidez de la empresa.

Según Jara (2018):

En el Perú en los últimos años las ventas a créditos, se han convertido una de las modalidades más usadas por las entidades en sus operaciones comerciales, con la finalidad de ofrecer un servicio más a sus clientes, lo cual permite fortalecer las relaciones comerciales también ayuda a fidelizarlos, garantizar sus ventas futuras y aumentar su cartera de clientes, sin embargo las organizaciones asumen riesgos potenciales, debido a que no establecen lineamientos, condiciones bajo las cuales se concede el crédito, evaluación al acreedor, para verificar si tiene un nivel aceptable de seguridad para el cumplimiento de los pagos al plazo establecido. (p. 16)

Refiriendo a esta investigación, tenemos como objeto de estudio a la empresa Misión Tecnológica S.A.C., dedicada a brindar servicios de outsourcing de impresión y arrendamiento de equipos de cómputo en el rubro de tecnología de la información, para la realización de estos servicios se requiere contar con una liquidez oportuna para cumplir las necesidades de los clientes.

El principal problema ha sido que en los últimos años la empresa ha afrontado deficiencias con la gestión de las cuentas por cobrar, lo que nos ha ocasionado diversos inconvenientes en la liquidez de la empresa. A

raíz de estos problemas, la empresa ha recurrido a malos financiamientos e incumplimientos de pagos a diversas obligaciones con los proveedores, empleados, tributos, etc.

Como se sabe, el área de cobranzas es de vital importancia para las empresas, debido a que contiene la información real de las deudas que tienen los clientes con nuestra empresa, así como los vencimientos futuros; teniendo una cantidad considerable de cuentas por cobrar, pues no están respetando los créditos que se les otorga.

Todos los problemas y causas que se han mencionado han hecho surgir la idea de realizar un análisis para determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar afectó en la liquidez, con el fin de encontrar las falencias que nos ayuden a recuperar la estabilidad financiera de la empresa en estudio.

## **1.2. Formulación del problema.**

### **1.2.1. Problema General.**

- ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar afecta en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020?

### **1.2.2. Problemas Específicos.**

- ¿De qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016 - 2020?
- ¿De qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016 - 2020?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo General.**

- Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar afecta en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016 – 2020

### **1.3.2 Objetivos Específicos.**

- Determinar de qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016 - 2020.

- Determinar de qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016 - 2020.

#### **1.4. Limitantes de la investigación.**

En el presente trabajo no se encontraron limitantes

##### **1.4.1. Limitante Teórica**

No se presentó ninguna limitante teórica, la información se obtuvo de libros, páginas webs y blogs, siendo nuestras variables: La liquidez y las Cuentas por cobrar

##### **1.4.2. Limitante Temporal**

No se presentó ninguna limitante temporal, puesto que la obtención de la información comprende el periodo de estudio de los años 2016-2020 que fue proporcionada por la empresa materia de este estudio.

##### **1.4.3. Limitante Espacial**

No se presentó limitación espacial debido a que la investigación se llevó a cabo en las instalaciones de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. ubicada en el distrito de Santiago de Surco, Lima, Perú.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes: Internacional y nacional.**

Para la ideal comprensión de la investigación, se revisó diferentes materiales bibliográficos, estos son:

#### **2.1.1. Internacional**

Gómez & Pérez (2018) en su trabajo de investigación titulado “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Corporación Universitaria Americana” tuvo como objetivo principal: “analizar el impacto que tiene un recaudo oportuno de cartera por concepto de matrículas en la Corporación Universitaria Americana”. (p. 15)

El autor concluye en su tesis que:

El área de cartera no tiene una buena gestión de cobro, incumplimiento de las políticas y una mala estructuración; esto trayendo consigo una cartera altamente castigada y un mal flujo de caja, ya que solo el 23% de sus deudores cumple con los pagos, es por esto por lo que se debería aplicar la segmentación de los créditos. (p. 35)

Según esto. el autor recomienda que:

- Aplicar las políticas determinadas por el contador general y el vicerrector financiero para mantener un mejor control en el área de cartera y tener una mejor solvencia económica con la cual pueda contar la universidad para gastos.
- Sancionar con mecanismos pre jurídicos, jurídicos y reporte a la base Datacredito a los deudores con una cartera vencida de más de 60 días.
- Incrementar al personal del área de cartera con al menos dos personas para que puedan estar más pendiente del buen funcionamiento de la rotación de la cartera diariamente con el fin de mitigar los riesgos y optimizar el rendimiento de esta.
- Utilizar en la gestión de cobranzas, técnicas de alcance masivo como son correos electrónicos, mensajes a teléfonos celulares y llamadas telefónicas a los respectivos estudiantes, con la finalidad

de asegurar la información. (p. 36)

Macías (2017) plantea en su tesis:

En los últimos años la empresa Globalolimp S.A ha ido incrementando las ventas por medio del crédito, para que los clientes accedan a los productos, otorgando facilidades de pago, pero se han despreocupado en determinar un límite de liquidez que deben mantener en cuenta, actualizar información de los clientes para la gestión de cobranza, y falta de organización en los procesos internos, por lo que estarían incidiendo negativamente en la liquidez de la compañía. (p.18)

El autor señala como objetivo general: “evaluar el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Globalolimp S.A para un mejor desempeño. (p. 6)

Como conclusión, el autor plantea que:

El área de cobranza tiene la responsabilidad de efectuar el seguimiento para el cobro de las deudas de los clientes que actualmente se concede crédito de hasta dos meses, pero actualmente el periodo de cobro se ha incrementado, volviendo una actividad muy dinámica en los últimos meses. La empresa está trabajando con capital de trabajo negativo, es decir ha necesitado financiarse con proveedores, pero no está recuperando en el mismo periodo de tiempo los flujos para cancelar sus obligaciones, por lo cual se concluye que debe refinanciar sus deudas, así como analizar la forma de concesión de créditos que tiene con sus clientes. (p. 67)

Las recomendaciones que se plantearon:

En base al análisis efectuado, se recomienda que GLOBALOLIMP S.A. evalúe la cartera de clientes que actualmente tiene, con la finalidad de establecer los parámetros de cada una y rediseñar las políticas de crédito.

Mediante el uso de la tecnología, se recomienda que la gestión de cobranza y el área de ventas se mantengan ligadas, para que

retroalimenten de información para no incrementar las carteras de clientes cuyo periodo de pago supera los dos meses. Es preferible establecer como política, en aquellos meses que supere la base del máximo de flujo de cuentas, sea invertido a corto plazo para que genere ingresos financieros, y al tener una necesidad poder disponer de estos flujos a la vista.

El área de Tesorería debe ser el responsable de realizar una proyección a largo plazo, para que todas las áreas involucradas trabajen conjuntamente en el cumplimiento de flujo para cancelar obligaciones. (p. 68)

Por otro lado, Gaona (2016) plantea en su tesis lo siguiente:

El análisis de este rubro cuentas por cobrar es de gran importancia porque permite interpretar adecuadamente los diferentes movimientos y operaciones que conforman la parte financiera y económica de la institución, y con ello alcanzar niveles de mayor rendimiento de la gestión administrativa y financiera en Solca Núcleo de Loja.

Con el análisis de este importante rubro, se brinda a la institución una herramienta encaminada a fortalecer el manejo adecuado de sus recursos, y de esta manera afianzar a la empresa para que llegue a constituirse en una sólida institución financiera y económica, pues no está exenta de sufrir un desequilibrio financiero por causa de insolvencia y falta de liquidez en sus operaciones. (p. 8)

El objetivo de su trabajo fue:

Incrementar la cobertura de las acciones de promoción, educación, prevención, diagnóstico y tratamiento del cáncer a través de campañas informativas para la debida y oportuna prevención. A su vez formular y mantener actualizadas las políticas, reglamentos, normas y procedimientos debidamente aprobados. También establecer y mantener procedimientos eficientes y efectivos para apoyar las actividades de la Institución. (p. 59)

Terminada la tesis, el autor llego a la conclusión:

Se identificó los factores externos e internos que afectan los procedimientos de gestión de las cuentas por cobrar, los convenios interinstitucionales que originan el crédito no se cumplen por falta de fondos del Estado que se asigna a estas instituciones que forman parte del Red Complementaria de Salud, pese a esta circunstancia Solca Núcleo de Loja se ha visto expuesta a seguir brindando el servicio aunque este no se cumpla según lo establecido, ya que ninguna persona puede quedar sin recibir atención a sus enfermedades, especialmente aquellas que han sido calificadas como catastróficas, además la entidad no ha realizado una adecuada gestión de sus cuentas por cobrar, lo que ocasionado que sus saldos se acumulen años tras año, provocando de esta manera que se conviertan en incobrables, generando un gasto para la empresa y por lo tanto se vea afectada su disponibilidad financiera. (p. 209)

### **2.1.2. Nacional**

Santiago, Valencia y Huatangari (2018) en su trabajo de investigación titulada “La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Everis Peru S.A.C., periodos 2012-2017” tuvieron como objetivo principal: “determinar si la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Everis Peru SAC”. (p.11)

El autor concluye en su tesis que:

Las deficientes políticas de crédito aumentan el riesgo de liquidez de la empresa, lo cual no permite que la empresa cobre oportunamente las facturas que emiten a sus clientes porque desde el inicio del contrato no establecen dentro de ella los plazos de cobro que deberían estar reflejadas dentro de las políticas de crédito. Por otro lado, también concluye que las deficientes políticas de cobranzas disminuyen el capital de trabajo de la empresa Everis Peru SAC; ya que el área de tesorería no realiza una correcta gestión de las políticas de cobranzas, puesto que el

proceso de cobranzas lo realizan una vez que la factura esta vencida.

Por último, se concluye que la deficiente gestión de las cuentas por cobrar disminuye la liquidez de la empresa Everis Peru SAC debido a que las deficiencias que existen en las políticas de crédito y cobranza perjudican a la liquidez de la empresa y ello se demuestra en el ratio de prueba defensiva, el cual dieron como resultado valores menor a 1.00, en consecuencia, la empresa al no poder cumplir con sus obligaciones tuvo que solicitar financiamiento. (p. 60)

Los autores recomendaron lo siguiente:

- Se recomienda incluir como estrategia dentro de las políticas de crédito los plazos de cobro que se acuerdan con el cliente, así mismo, se recomienda incluir un plazo de 15 días una vez brindado el servicio para que el cliente valide el número de horas y de esta manera se pueda agilizar con el proceso de facturación. Otro punto estratégico es colocar dentro de las políticas de crédito que una vez vence la factura se realizará una penalidad con el porcentaje de acuerdo con el detalle del servicio brindado. De esta manera la empresa Everis Peru SAC cobrar sin complicaciones dentro de un plazo razonable, ello conllevará también a disminuir el financiamiento, las cuentas por cobrar vencidas y el riesgo de liquidez que tiene actualmente la empresa.
- Se recomienda colocar dentro de las políticas de cobranza que el área de tesorería se encargue de validar que se haya incluido dentro de los contratos los plazos de cobro y datos bancarios de la empresa. Así también, se recomienda poner dentro de las políticas de cobranza que el área de tesorería gestione el proceso de cobro una semana antes que venzan las facturas.
- La empresa tiene como política interna brindar bonos a los líderes de venta por ganar contratos con los clientes, pero se recomienda adicionar que el bono se brindará siempre y cuando el líder cumpla

con terminar el ciclo comercial con el cliente, es decir, realizar un seguimiento juntamente con el área de tesorería hasta que se cobre los servicios brindados al cliente. De esta manera la liquidez de la empresa mejorará y habrá una mejor gestión de las cuentas por cobrar. (p. 61)

Según Barrientos & Garro (2017) en su tesis titulada “La gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de Proveeduría Marítima Zeus Maritime S.R.L. periodo 2015 y 2016” tuvo como objetivo principal: “determinar que la gestión de cuentas por pagar influye en la situación financiera de la empresa de Proveeduría Marítima Zeus Maritime S.R.L. (p. 14)

Como conclusión los autores plantearon que:

- La gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en la situación financiera, de manera que al implementarse el plan de mejora con una buena aplicación de las políticas de crédito y cobranza se logra cumplir con los objetivos de la empresa Zeus Maritime, tuvo como resultado un buen manejo de las cuentas por cobrar, logrando que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo en menor tiempo, obteniendo una liquidez considerable y bajo nivel de endeudamiento.
- Se concluyó que la aplicación de políticas de crédito influye positivamente en la liquidez, de manera que, al compararse los estados financieros con estados financieros con mejora en las políticas de crédito, se obtuvo una disminución de las cuentas por cobrar, mejorando el control de la cartera de clientes, el cual se observa un aumento en la liquidez de la empresa Zeus Maritime S.R.L.
- Se concluyó que la aplicación de políticas de crédito, influyen favorablemente en la solvencia, mediante la aplicación de una mejora en las políticas de crédito y la gestión en el área permitió que la empresa tenga un mejor control en las cuentas por cobrar de manera que influyen en la generación de más efectivo, el cual

permitió cubrir con sus operaciones y con ello disminuir la dependencia con entidades financieras de la empresa. (p. 92)

Los autores recomendaron:

- La empresa Zeus Maritime S.R.L. debe implementar un plan de mejora que consiste en contar con estrategias y eficientes políticas de crédito y cobranza; personal capacitado y especializados en el área , y considerar como alternativa de financiamiento de corto plazo el factoring, permitiendo lograr el objetivo de cumplir con sus obligaciones a con plazo de manera oportuna, aumentando la liquidez y tener capacidad de solventar sus compromisos de pago, mostrando una situación financiera saludable.
- La empresa Zeus Maritime S.R.L debe implementar mejoras en las políticas de crédito ya que son herramientas de apoyo en la gestión de cuentas por cobrar la cual permite una disminución en las cuentas pendientes de cobro con un mejor control y seguimiento en la cartera de clientes y así obtener mayor recaudación de las cuentas por cobrar, y contar con suficiente liquidez para poder asumir con sus compromisos a corto plazo de la empresa.
- La empresa Zeus Maritime S.R.L debe implementar políticas eficientes de crédito y una mejora en la eficiencia de las cobranzas mediante controles y seguimientos que permitan menor financiamiento de las cuentas por cobrar, generando más liquidez y permita una mejor solvencia en la capacidad de cumplir con pagos, disminuyendo la dependencia con acreedores. (p. 93)

Los autores Chacón y Villalobos (2019) nos muestran en su investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017” como objetivo general “Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, Año 2017”. (p. 19)

Los autores concluyen que:

- La gestión de cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017,

debido a no tener un control y supervisión eficiente en los procesos de créditos y cobranza.

- Se determinó que la gestión de cuentas por cobrar no obtuvo un resultado positivo obteniendo los siguientes resultados, cuentas por cobrar suman un importe de S/ 553,588, se castigaron es de S/12 100, cartera activa de S/ 449 587, cartera vencida S/22 521 y en proceso de cobranza dudosa es de S/ 69,380; estos resultados ocasionaron que la morosidad de los clientes supere lo permitido por la empresa, llegándose a observar que estos índices están entre 5% a 15.50%. El incumplimiento de todo el paquete de proceso de la empresa ha hecho que aumente sus cuentas por cobrar y las cuentas que se castigan cada vez son más grandes
- Se llegó a la conclusión que hay una deficiente gestión de control y políticas de crédito, carecen de cumplimiento debido a la falta de control y supervisión por parte de la empresa, quedando claro que la falta de cumplimiento en las políticas de crédito y cobranza inciden de manera negativa en la liquidez de la empresa. (p. 48)

## **2.2. Bases Teóricas.**

### **2.2.1. Gestión de las cuentas por cobrar**

Morales A. & Morales J. (2014):

Los créditos surgen de la época mesopotámica donde los sacerdotes de Uruk fueron los primeros banqueros de que se tiene noticia, ya que el templo recibía los dones habituales y las ofrendas ocasionales de los jefes de la tribu, así como de particulares deseosos de obtener favor divino. Disponía de considerables recursos que hacía fructificar al conseguir préstamos. El templo prestaba cereales a interés de los agricultores y a los comerciantes de la región; igualmente ofrecía adelantos a los esclavos para redimirse y a los guerreros caídos prisioneros para ser libertados. Todas esas operaciones se efectuaban en especie, puesto que no existía todavía la moneda. Bajo la III dinastía Ur (2294-2187 a. C., el comercio de la banca se desarrolla en toda Babilonia, por los

dioses-banqueros, cuyas dos operaciones principales eran la recepción en depósitos y el préstamo. Como la economía babilónica no conocía la moneda numeraria, siguen siendo los cereales (la cebada) los que regularon la mayoría de los cambios. Al propio tiempo, el comercio de los metales se desarrolla; los lingotes de plata y oro circulan e incluso el producto de su valor tiende a disminuir: el oro que, bajo la III dinastía de Ur, valía 10 veces más que la plata, vale sólo seis veces más que en el reinado de Hammurabi. El Código de Hammurabi reglamentaba el préstamo y el depósito de mercancías y en él se hace mención por primera vez en la historia del contrato de comisión. 49 en Mesopotamia, en los años 1792 al 1750 a. C., se promulgó el Código de Hammurabi, el cual es una compilación de ordenanzas judiciales según litigios entre deudores y acreedores, donde se concedían ciertas facilidades a los campesinos para pagar sus deudas. En Mesopotamia el préstamo es un acto muy corriente, que se establece en una de las dos mercancías utilizadas como moneda: la cebada o la plata. También se explica que todas las operaciones de crédito, gratuito o con interés, debían formalizarse con un contrato escrito. Existía regulación para proteger a los contratistas/participantes. El artículo 71 del Código de Hammurabi, primera ley conocida sobre la usura, estipula que se perderá el derecho a recobrar el préstamo, si se rebasa el máximo legal del tipo de interés. Castiga el abuso de intereses con la pérdida de la deuda. En el mismo sentido, los artículos 48 al 52 protegen a los campesinos endeudados. Éstos no tienen la obligación de devolver el capital, ni siquiera los intereses, durante los años de inundación o de sequía. Si no tienen cebada ni plata, pueden liberarse de sus deudas cediendo a sus acreedores el producto de las cosechas. Igualmente, se les autoriza a devolver en cebada un préstamo en plata (pero con el interés correspondiente a la cebada). En la misma línea moralista, el artículo 113 prohíbe que el acreedor se

apodere de la cebada del deudor, bajo pena de restitución de la cebada y pérdida de su préstamo. En este sentido, el Código de Hammurabi define el crédito en todas sus facetas: tipo de interés, base jurídica, modalidades de reembolso, garantías y cobro. (p. 2-3)

### **2.2.2. Liquidez**

Ross, Westerfield & Jordan (2010) han citado, una idea de Maynard Keynes de su obra clásica *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero) en donde se identificó tres motivos para tener liquidez:

a) Motivo especulativo. - Que es la exigencia de sostener efectivo para poder así aprovechar oportunidades de inversión, como las compras a precios rebajados.

b) Motivo precautorio. - Que es la obligación de contar con efectivo para que actúe como una reserva financiera.

c) Motivo de transacción. - Es contar con efectivo para cumplir con las operaciones de desembolso y cobranzas vinculadas con las transacciones de la empresa. La medición de la liquidez se hace utilizando como herramienta el activo circulante que esta desglosado en los estados financieros, y está constituido por el efectivo, las cuentas por cobrar por venta de bienes o servicio y el inventario que contiene la materia prima, productos en proceso y productos terminados.

## **2.3. Conceptual**

### **2.3.1. Gestión de las cuentas por cobrar**

#### **a) Concepto**

En cuanto a las cuentas por cobrar, ésta la define Morales A. & Morales J. et al. en su libro "Crédito y Cobranza" como:

Créditos principalmente producidos por la venta de mercancías o servicios proporcionados a los clientes, donde los comprobantes de la operación son el registro del pedido de compra efectuado por el cliente o bien el contrato de compraventa y constancia de la

recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado al comprador. (p. 182)

Sin embargo, la revista *Visión Contable* citado por Fernández, Nelito & Gálvez (2015) mencionan que las cuentas por cobrar:

Constituyen una de las partidas más importantes del capital de trabajo, representan los importes de los productos, mercancías o servicios facturados y entregados a clientes que se encuentran pendientes de cobro, son créditos a cargo de clientes, que pueden convertirse en bienes o valores más líquidos disponibles y que por lo tanto pueden ser cobrados. En esta cuenta se reflejan todas las transacciones comerciales de la entidad por cualquiera de los servicios que brinda o productos que comercializan. (p. 179)

Moreno (2014) manifiesta que:

Las cuentas por cobrar representan un crédito principalmente originado por la venta de mercancías o servicios prestados sin más evidencias de la operación que el periodo de compra hecho por el cliente o bien el contrato de compraventa y la recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado. A estos créditos se les denomina en cuenta abierta ya que operan bajo una línea de crédito basada en la solvencia del deudor y la confianza. (p. 82)

## **b) Objetivos de la gestión de las cuentas por cobrar**

Haro & Rosario et al. (2017) menciona que:

El objetivo de la gestión de las cuentas por cobrar es reducir los volúmenes de dichas cuentas y, por lo tanto, el periodo medio de cobro. Pero, introduciendo siempre ventajas de financiación al cliente que benefician la imagen de la empresa y posibilitan la diferenciación con el resto de las empresas del sector. (p. 28)

Higuerey (2007) manifiesta que:

Las cuentas por cobrar no son más que la extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en la mayoría de los casos, es un instrumento utilizado por la mercadotecnia para

promover las ventas y por ende las utilidades. (p. 03)

### **c) Importancia de la gestión de las cuentas por cobrar**

Aguilar, García & Rosa (2007), señala que las cuentas por cobrar tienen como importancia:

- Impacto positivo en las ventas: si la empresa cuenta con políticas de crédito flexibles, puede captar aquella porción del mercado que se inclina a favor de la venta al crédito y no al contado.
- Si se proporcionan las mismas condiciones, en cuanto a las políticas de crédito que la competencia ofrece, la venta dependerá de la calidad de productos y no de las condiciones de venta estipuladas.
- Provee liquidez: proporciona liquidez y solvencia a la empresa si se cuenta con una recuperación y rotación sana de las cuentas por cobrar. Además, provee del capital de trabajo necesario para poder cumplir con las obligaciones a corto plazo.
- El mantenimiento de un nivel razonable de excedentes de activos circulantes sobre los pasivos circulantes, comúnmente denominado capital de trabajo es el principal problema que afronta el encargado del financiamiento a corto plazo, ya que siempre se desea mantener un adecuado nivel de liquidez que minimice el riesgo de incumplimiento y que permita elevar al máximo los niveles de rendimiento.
- Es importante entonces conocer la composición del activo circulante, así como el grado de facilidad y tiempo de convertibilidad de éstos en fondos disponibles, procedimiento que permitirá y facilitará la administración efectiva de los activos a corto plazo.
- Fuentes de financiamiento: el capital de trabajo financieramente hablando es la diferencia entre el activo circulante (caja y bancos, cuentas por cobrar e inventarios) menos el pasivo circulante (documentos y cuentas por pagar a corto plazo).

- El capital de trabajo es el recurso con que cuenta la empresa para poder cancelar las obligaciones a medida que vencen: pago de salarios, planillas, sueldos, gastos de administración, gastos de ventas, viáticos. Se ha podido determinar que cuando la empresa no tiene liquidez, sus actividades comerciales pertenecientes a una economía en movimiento, poco a poco se paralizan.
- El uso de este activo como fuente de financiamiento al capital de trabajo es congruente con el objetivo primordial de la administración en una cartera crediticia. El financiador busca manejar mayores utilidades por medio del crédito y también desea asegurar un flujo constante y suficiente de fondos.
- Las cuentas por cobrar representan una inmovilización temporal de efectivo, que puede ser liberado anticipadamente a la fecha de vencimiento del crédito para generar una corriente de fondos adicionales, que permitirá a los negocios evitar situaciones peligrosas por falta de liquidez y a la vez de aumentar su capacidad de aprovechar oportunidades ventajosas de inversión.
- Si bien es fácil predecir los pagos de los pasivos circulantes, debido a que éstos tienen fecha de vencimiento, no es así la entrada de caja de una venta a crédito, la que muchas veces se posterga su pago por el cliente, alargando así la inmovilidad de las cuentas por cobrar y disminuyendo la capacidad líquida de la empresa.
- Rotación del ciclo económico: cualquier actividad económica que se desarrolle está sujeta a pasar por las distintas fases de un ciclo económico particular para cada empresa. Dentro del mismo juegan un papel importante las cuentas por cobrar y los demás renglones del activo y pasivo circulante. (p. 38-40)

#### **d) Indicadores de la gestión de las cuentas por cobrar**

- Rotación de cuentas por cobrar:

Según Olivares (2019) define:

La rotación de cuentas por cobrar es un término utilizado en

finanzas, bancos, títulos y valores financieros. Consiste en la proporción entre el total de ventas anuales a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro.

El resultado que obtendríamos de esa división sería el número de veces que las cuentas por cobrar rotan durante el año comercial. Para determinar los días de venta por cobrar, o tiempo medio que debe esperar la empresa después de efectuar una venta para recibir efectivo, se dividen los días en el año entre la rotación de cuentas por cobrar. (párr. 1-2)

- Periodo promedio de cobro

Gitman (2003) al explicar el indicador definió lo siguiente: “el período promedio de cobranza o período promedio de cuentas por cobrar es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza. Se obtiene dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el período de ventas diarias.” (p. 51)

$$\text{Período promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Promedio de ventas por día}}$$

- Ciclo de conversión de efectivo

Morillo & Llamo (2020) en el resumen de su artículo expresan lo siguiente:

El ciclo de conversión de efectivo indica el tiempo que toma desde que se compra la mercadería, se vende y se vuelve a cobrar. Existe la posibilidad para aumentar la rentabilidad mediante la reducción del período de recolección de cuentas por cobrar, disminuyendo el período de conversión de inventarios, y alargando el período de pago. Por ello, cuanto más corto sea su ciclo de conversión de efectivo mayor liquidez tendría la entidad; por otro lado, una baja rotación en las cuentas por cobrar indica que la empresa está tardando mucho en recuperar sus ventas a crédito, de allí

que, el éxito de la empresa también depende de la eficacia de la gestión de su inventario. Por lo tanto, toda empresa debe tener en cuenta que el nivel de rotación de los inventarios refleja el avance de las ventas proyectadas, variando, según el tipo de empresa, siendo diferentes tanto en la producción como en las ventas; un claro ejemplo se tiene en la comparación entre un supermercado y una empresa de camiones. Asimismo, la rotación de cuentas por pagar muestra el tiempo necesario para liquidar los pagos de cuentas. Por ello, un pago rápido permite a la empresa disfrutar del descuento y mantener una buena reputación con los proveedores. (p. 54)

### **2.3.2. Liquidez**

#### **a) Concepto**

Pérez (2018) en su definición de la liquidez:

Hace referencia a la facilidad con la que es posible transformar en efectivo los activos del negocio. Ello dependerá de las oportunidades que se tenga de venderlos y de la sencillez del proceso de compra. Por ejemplo, teniendo en cuenta la liquidez definición, invertir en obligaciones del Estado puede ser una buena forma de asegurar la liquidez del negocio, ya que, a corto plazo son un mercado muy líquido, puesto que resultan fáciles de vender. Por el contrario, invertir en locales comerciales, instalaciones de almacén o cualquier otro tipo de propiedad inmobiliaria serían opciones menos asociadas a la liquidez, por definición, puesto que su venta requiere un tiempo y un gasto considerable. (párr. 1)

Por otro lado, Sevilla (2015), nos menciona en su artículo titulado “Liquidez” lo siguiente:

El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de

todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.

Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se realizan muchas transacciones y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.

Para una empresa o una persona, la liquidez es la capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. La forma más eficaz de calcular el ratio de liquidez de una empresa es dividir el activo corriente (recursos más líquidos de la empresa) entre el pasivo corriente (deudas a corto plazo de la empresa). Si el resultado es mayor que uno, significa que la entidad podrá hacer frente a sus deudas con la cantidad de dinero líquido que tienen en ese momento; si el resultado es menos de uno, significa que la entidad no tiene liquidez suficiente para hacer frente a esas deudas. El siguiente paso para una empresa es analizar su solvencia, que es la liquidez a largo plazo. (párr. 1-3)

## **b) Importancia de la liquidez**

Llamas (2020) señala en su publicación lo siguiente:

La gestión de liquidez es de vital importancia a la hora de hacer frente a pagos a corto plazo, como pueden ser deudas o adquisición de mercaderías. Ambas partidas son importantes, puesto que la primera es necesaria para blindar nuestra reputación financiera, y la segunda es obligatoria si queremos que la empresa siga en funcionamiento.

La correcta gestión de la liquidez nos permitirá poder hacer frente a situaciones en la que, si la tesorería es baja, reponer o aumentar su nivel no sea un problema.

Un claro ejemplo sería determinar la liquidez de nuestro activo total en balance para prever qué cantidad de efectivo podremos conseguir en el momento de intentar liquidar ciertos activos. (párr. 3-5)

### **c) Objetivo de la liquidez**

Nava (2009) manifiesta en su publicación:

Los niveles de liquidez de una empresa se pueden determinar mediante la aplicación del análisis financiero, el cual relacionando los elementos de información financiera aportados por los estados financieros permite calcular indicadores específicos que miden la liquidez y solvencia en una empresa, como el capital de trabajo, la razón circulante y la razón prueba del ácido, que reflejan la capacidad de pago de la deuda circulante a corto plazo. (párr. 50)

### **d) Beneficios de la liquidez**

Esterripa, Reyna & Sandoval (2018) indican en su tesis:

La liquidez es un valor de toda empresa, persona y economía, que le da un grado de mayor bienestar y salud financiera, porque le permite pagar sus obligaciones, adquirir los bienes cuando lo necesite, lograr descuentos por el pronto pago, y ningún gasto de interés de si se compara con una adquisición financiada o con préstamo. La liquidez se obtiene con los ingresos, las ventas en efectivo o a corto plazo, la venta de activos y bienes. La liquidez te permite negociar la compra con mayor prontitud y logrando mejor precio, te da un poder de negociación y capacidad de pago. (p. 30)

### **e) Riesgo de la liquidez**

Esterripa, Reyna & Sandoval et al. (2018) expresan:

El riesgo de liquidez en una empresa es la incapacidad de poder cumplir con sus obligaciones y pagos en el corto plazo, lo cual se convierte en una situación coyuntural y eventual. La diferencia entre liquidez e Insolvencia es que esta última no es un evento ocasional sino una situación estructural del negocio, que le impide atender sus necesidades no solo en el corto plazo sino en forma

definitiva agravando cada vez el problema financiero. El riesgo de liquidez también se relaciona con la función comercial del negocio y la capacidad de vender los productos y servicios que se producen, y su capacidad de salida rápida en el consumidor. (p. 30)

#### **f) Factores que inciden en el saldo óptimo de activos líquidos**

Según Osorio (2019) en su tesis manifiesta lo siguiente:

Costo de insuficiencia o escasez: Los costos de escasez pueden adoptar formas como las siguientes:

- Mayores gastos por pago de intereses en la obtención de recursos.
- Mayores descuentos en la venta de activos.
- Pérdida de descuento por pago en efectivo
- Deterioro de la calificación de crédito de la compañía
- Posible insolvencia financiera

Costo de retención: Se refiere a la utilidad que dejaría de percibir una empresa por mantener recursos en activos líquidos en lugar de colocarlos en otro tipo de activos de mayor rentabilidad. (pág. 37)

#### **g) Ratios de la liquidez**

- Ratio de liquidez general o razón corriente

Según Aching (2005) define:

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión

en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. (p. 16)

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{veces}$$

- Ratio prueba ácida

Aching et al. (2005) menciona:

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra. (p. 16)

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{veces}$$

#### 2.4. Definición de términos

- Gestión: La gestión es un conjunto de procedimientos y acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo. (Westreicher, Economipedia, 2020)
- Políticas de crédito: Las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito. (Universidad Esan, 2016)
- Política de cobranza: El objetivo de la política de cobranza es lograr tener un flujo de caja mayor para la compañía. Además, tiene que

basarse en la recuperación monetaria, pero sin olvidar la permanencia del cliente. (Conpaqi, 2020)

- Préstamo: El préstamo es una operación financiera de prestación única y contraprestación múltiple. En ella, una parte (llamada prestamista) entrega una cantidad de dinero a otra (llamada prestatario), que lo recibe y se compromete a devolver el capital prestado en el vencimiento pactado y a pagar unos intereses. (Universidad a distancia de Madrid, s.f.)
- Financiamiento: La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones. (Westreicher, 2020)
- Outsourcing: Hace referencia a un método de trabajo en el que una empresa delega ciertas funciones en departamentos externos u otro tipo de negocios que se dedican profesionalmente a ello. (Argudo, 2017)
- Obligaciones Financieras: Las obligaciones financieras se refieren a todas aquellas deudas que una empresa ha contraído y que, por tanto, se obliga a saldar. Abarcan todo tipo de formas de financiación de las que dispone una compañía. Generalmente, las obligaciones financieras se pueden contraer con entidades bancarias, con entidades públicas, así como también con inversores a través de plataformas de financiación alternativas. (LoanBook, 2017)
- Cartera de clientes: Una cartera de clientes es un registro que permite ordenar y clasificar a los clientes de una empresa o negocio, ya sean actuales o potenciales. (Da Silva, 2020)

### III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 3.1. Hipótesis

##### 3.1.1. Hipótesis General

- La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

##### 3.1.2. Hipótesis Específicas

- La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.
- La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

#### 3.2. Definición conceptual de variables

La investigación considera dos variables:

**Variable Independiente (X):** Gestión de las cuentas por cobrar.

Marco (2017) define:

Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa. (párr. 1)

**Variable dependiente (Y):** Liquidez.

Trenza (2020) expresa:

La ratio de liquidez te ayuda a medir la capacidad de pago de tu empresa a corto plazo. Es una ratio básica para el control financiero de tu empresa, pues indica la salud de la liquidez en la empresa al poner de manifiesto la capacidad del negocio para hacer frente al pago de sus deudas que vencen a corto plazo. (párr. 1)

### 3.2.1. Operacionalización de las variables:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICE	TECNICAS	ESTADISTICAS	METODO
GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR	Gestión de conversión de efectivo	Rotación de cuentas por cobrar	N.º de veces	Observación y registro	No experimental	Descriptivo y estadístico
		Período promedio de cuentas por cobrar	N.º de días	Observación y registro	No experimental	Descriptivo y estadístico
		Ciclo de conversión de efectivo	Nº de días	Observación y registro	No experimental	Descriptivo y estadístico
LIQUIDEZ	Ratios de Liquidez	Ratio de Liquidez Corriente	Nº de veces	Observación y registro	No experimental	Descriptivo y estadístico
		Ratio de la Prueba Acida	Nº de veces	Observación y registro	No experimental	Descriptivo y estadístico

## **IV. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **4.1. Tipo y diseño de la investigación**

#### **4.1.1. Tipo de la investigación**

Guevara, Verdesoto & Castro (2020) indican que: “La información suministrada por la investigación descriptiva debe ser verídica, precisa y sistemática. Se debe evitar hacer inferencias en torno al fenómeno. Lo fundamental son las características observables y verificables.” (p. 166)

La investigación que realizamos sobre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. durante el periodo 2016–2020 reúne los requisitos para considerarse como una investigación descriptiva, porque observamos el comportamiento de nuestras dos variables: gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez, establecimos la relación que existe entre ellas y si dicha relación es beneficiosa, perjudicial o simplemente no genera algún impacto.

#### **4.1.2. Diseño de la investigación**

Según Hernández, Fernández & Baptista (2006) sobre la investigación no experimental refiere:

Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (p. 205)

El diseño de la investigación que se utilizará en el presente trabajo será no experimental debido a que no se manipularon las variables.

El enfoque que se aplicó a nuestra tesis es el cuantitativo, ya que se trabajó con información que se puede medir, como los estados financieros mediante tablas y herramientas que nos permitieron explicar a detalle la situación de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014):

El enfoque cuantitativo (que representa, como dijimos, un conjunto de procesos) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la

siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (p. 4)

Además, posee un diseño de tipo longitudinal ya que se estudiaron años sucesivos desde el año 2016 al 2020.

Según Hernández, Fernández & Baptista et al. (2014) la investigación longitudinal tiene como objetivo analizar cambios al paso del tiempo en determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades. (p. 159)

#### **4.2. Método de investigación**

El método de investigación que se desarrolló que se aplicó fue analítico descriptivo y estadístico.

El método descriptivo, según Carrasco (2009) interpreta: “es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo y por qué del sujeto de estudio”. (p. 91).

Por consiguiente, el método descriptivo describe el comportamiento, características de las variables para poder determinar la relación que existen entre ellas.

Mientras que el método estadístico, según la página “Toda la UNAM en línea” (s.f.): “el método estadístico consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. En este artículo se explican las siguientes etapas del método estadístico: recolección, recuento, presentación, síntesis y análisis.

### **4.3. Población y muestra**

#### **4.3.1. Población**

Para Arias, Villasís & Miranda (2016): “la población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra que cumple con una serie de criterios predeterminados.” (párr. 1)

En este caso, la población de esta investigación está constituida por los estados financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.

#### **4.3.2. Muestra**

Hernández, Fernández & Baptista et al. (2014) define la muestra como: “la muestra no probabilística es un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (p. 176)

La muestra fue no probabilística por conveniencia, porque seleccionamos datos de manera premeditada y coherente con los propósitos de esta investigación.

La muestra de esta investigación son los estados financieros y papeles de trabajo de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016- 2020.

### **4.4. Lugar de estudio**

El lugar de estudio de la investigación se realizó en la empresa Misión Tecnológica S.A.C ubicada en Prolongación Javier Prado Este N°134 interior 602, Club Golf Los Incas, Santiago de Surco de la ciudad de Lima.

### **4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información**

#### **4.5.1. Técnicas**

Para la realización de la investigación se recurrió a la recolección de información; para ello fue necesario el uso de la observación.

Según Caro (2021) en su publicación llamada “7 Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos” explica que: “La observación es una técnica que consiste precisamente en observar el desarrollo del fenómeno que se desea analizar. Este método puede usarse para obtener información cualitativa o cuantitativa de acuerdo con el modo en que se realiza.” (párr. 20)

Además, se recurrió a la documentación bibliográfica, según Matos (2020) en su artículo titulado “Investigación Bibliográfica: Definición, Tipos, Técnicas”: expresa que: “Consiste en la revisión de material bibliográfico existente con respecto al tema a estudiar. Se trata de uno de los principales pasos para cualquier investigación e incluye la selección de fuentes de información” (párr. 1)

Es decir, a las fuentes de información, a distintos tipos de textos bibliográficos ligados a la investigación y dentro del periodo que abarca; que fueron base y sustento de las opiniones y comentarios vertidas en esta investigación.

#### **4.5.2. Instrumentos**

Uno de los instrumentos importantes utilizados en la investigación fue el análisis documental. Según Corral (2015) detalla en su publicación: “que cuando hablamos de análisis documental nos estamos refiriendo al estudio de un documento, independientemente de su soporte (audiovisual, electrónico, papel, etc.). (párr. 1)

Asimismo, para la descripción, el análisis de los datos y los resultados se emplearon porcentajes, cuadros de información comparativos en los programas Excel y Word, gráficos, instrumentos de medición de las cuentas por cobrar y liquidez (ratios financieras), análisis, interpretación y contrastación final de los estados financieros.

#### **4.6. Análisis y procesamiento de datos**

Se realizó la investigación utilizando programas de Microsoft Office como el Excel (formulas financieras, gráficos, etc.) y se utilizó el SPSS (Software estadístico).

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados descriptivos.

**Hipótesis Específica N°1:** La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

La gestión de conversión de efectivo se analizó a través del indicador período promedio de cuentas por cobrar y para la liquidez corriente se analizó a través de su indicador ratio de liquidez corriente como se muestra en la siguiente tabla:

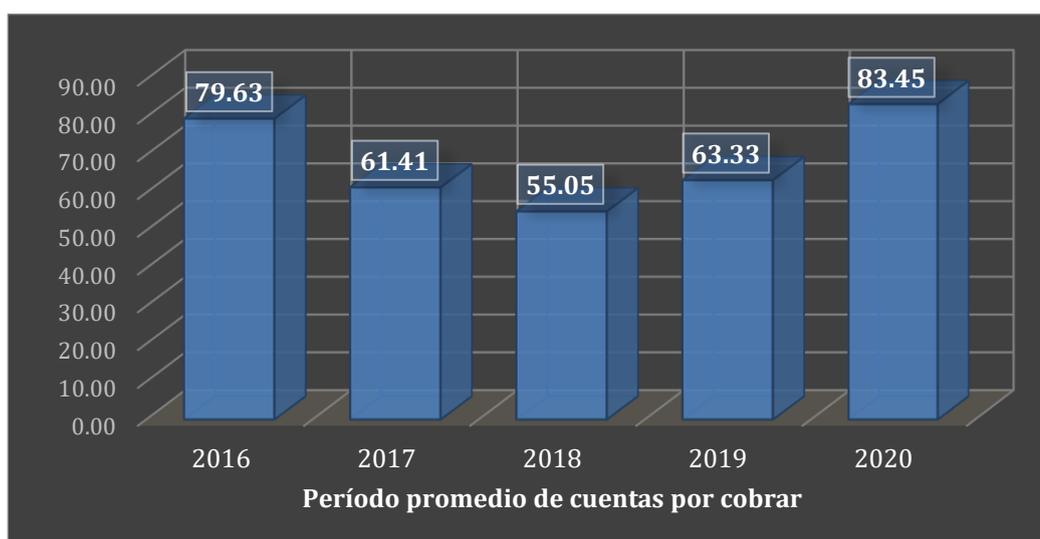
Tabla 1

*Período promedio de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020*

Año	Período promedio de cuentas por cobrar
2016	79,63
2017	61,41
2018	55,05
2019	63,33
2020	83,45

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

Elaboración propia



*Gráfico 1:* Variación del Período promedio de cuentas por cobrar del período 2016 al 2020

Fuente: Tabla 1

Elaboración propia

En la tabla 1 y gráfico 1, se observó que para el año 2016 la empresa realizó sus cobros cada 80 días, presentando un menor tipo de cobro en los años siguientes; siendo el año 2018 el mejor con un período promedio de cobro de 55 días, incrementando para el año 2020 a un período promedio de cobro de 83 días, siendo el peor año debido a la pandemia por el Covid-19.

Tabla 2  
*Ratio de liquidez corriente del periodo 2016 al 2020*

Año	Ratio de liquidez corriente
2016	,82
2017	,44
2018	,55
2019	,75
2020	,83

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
 Elaboración propia

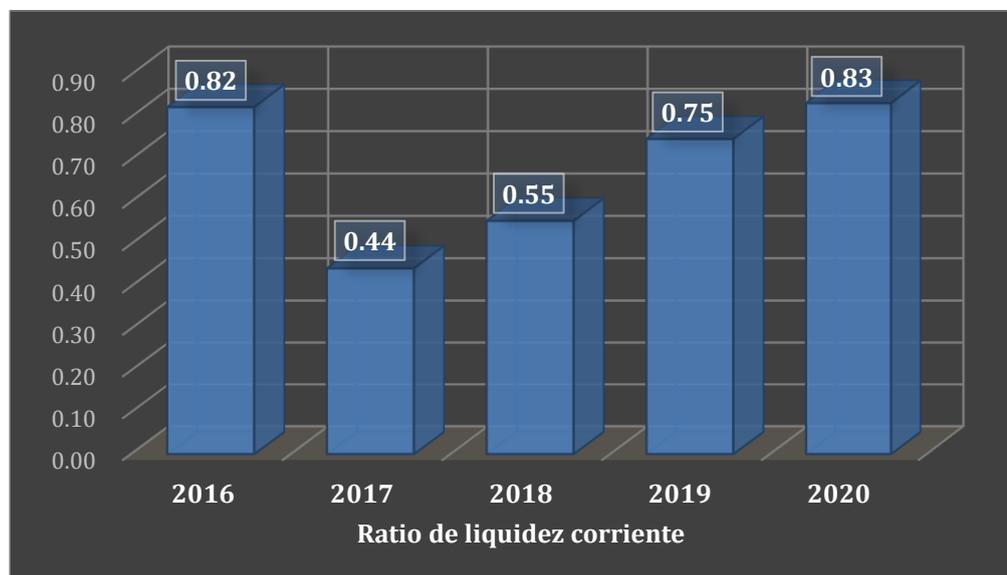


Gráfico 2: Variación del Ratio de liquidez corriente del período 2016 al 2020

Fuente: Tabla 2  
 Elaboración propia

En la tabla 2 y gráfico 2, se observa que todos los años la empresa no cuenta con activos circulantes suficientes para poder cubrir sus pasivos

circulantes, pues presenta una capacidad de cobertura de 0.82 para el año 2016, para luego presentar una caída en el año 2017 con una cobertura de 0.44, incrementando constantemente en los siguientes años hasta el 2020 presentando una cobertura de 0.83, como se constata.

Tabla 3  
*Período promedio de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente del periodo 2016 al 2020*

Año	Período promedio de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez corriente
2016	79,63	,82
2017	61,41	,44
2018	55,05	,55
2019	63,33	,75
2020	83,45	,83

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
 Elaboración propia



Gráfico 3: Variación del Período promedio de cuentas por cobrar y del Ratio de liquidez corriente del período 2016 al 2020

Fuente: Tabla 3  
 Elaboración propia

En la tabla 3 y gráfico 3, se determina que en la mayoría de los años estudiados existe una relación directa; mientras que en los años 2016 y 2017 el período promedio de cobro va disminuyendo, la liquidez corriente

también disminuye; y para los años 2019 y 2020 el período promedio de cobro va aumentando, la liquidez corriente también va aumentando. Sin embargo, en el año 2018 se observa una relación indirecta, disminuye el período promedio de cobro y la liquidez corriente aumenta con relación al año anterior.

**Hipótesis Específica N°2:** La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

La gestión de conversión de efectivo se analizó a través del indicador ciclo de conversión de efectivo y para la liquidez inmediata se analizó a través de su indicador ratio de prueba ácida como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4  
*Ciclo de conversión de efectivo del período 2016 al 2020*

Año	Ciclo de conversión de efectivo
2016	5,58
2017	-9,82
2018	-4,86
2019	31,04
2020	66,65

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

Elaboración propia



*Gráfico 4: Variación del Ciclo de conversión de efectivo del período 2016 al 2020*

Fuente: Tabla 4

Elaboración propia

En la tabla 4 y gráfico 4, se detalla que el ciclo de conversión de efectivo en el año 2016 es el más favorable para la empresa; sin embargo, para los años 2017 y 2018 el ciclo de conversión de efectivo es negativo lo que significa que los pagos de proveedores financian todo el negocio de la empresa. Mientras tanto para los años 2019 y 2020 se determinó que mayor es el plazo que se toma a la empresa para hacer el pago de las acreencias originadas por las compras a sus proveedores. Éste último año, 2020, llegó al nivel más alto debido también a la pandemia por el SARS-CoV 2.

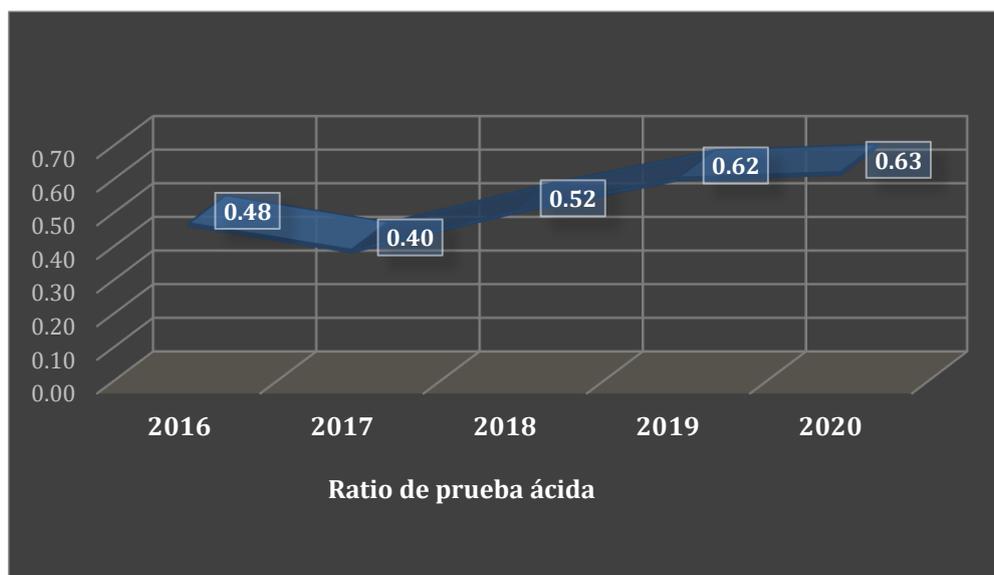
Tabla 5

*Ratio de prueba ácida del periodo 2016 al 2020*

Año	Ratio de prueba ácida
2016	,48
2017	,40
2018	,52
2019	,62
2020	,63

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

Elaboración propia



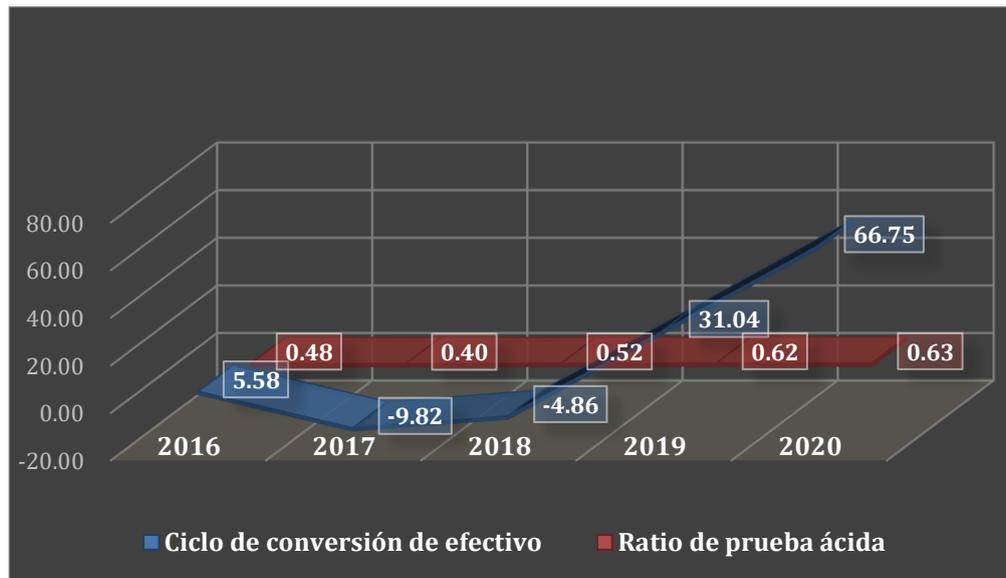
**Gráfico 5:** Variación del Ratio de prueba ácida del período 2016 al 2020  
Fuente: Tabla 5  
Elaboración propia

En la tabla 5 y gráfico 5, se calculó que la ratio de prueba ácida incrementó progresivamente cada año. Siendo para el año 2017 el ejercicio con el nivel más bajo en la empresa con una ratio de 0.40. A partir del año 2018 se muestra un incremento; siendo el año 2020 el período donde se obtuvo el nivel más alto, lo que significa que por cada sol de pasivo la compañía cuenta con 0.63 soles para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin contar con la venta de sus existencias.

**Tabla 6**  
*Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida del periodo 2016 al 2020*

Año	Ciclo de conversión de efectivo	Ratio de prueba ácida
2016	5,58	,48
2017	-9,82	,40
2018	-4,86	,52
2019	31,04	,62
2020	66,65	,63

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
Elaboración propia



*Gráfico 6: Variación del Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida del período 2016 al 2020*

Fuente: Tabla 6

Elaboración propia

En la tabla 6 y gráfico 6, al confrontar el ciclo de conversión de efectivo y la ratio de prueba ácida, se observó que del año 2016 al 2020 existe una afectación directa entre ambos indicadores, En los años 2016 y 2017 se demuestra que a medida que disminuye el ciclo de conversión de efectivo también merma la ratio de prueba ácida. A partir del año 2018 al 2020 se detalla un incremento lo cual muestra que la relación entre ambos indicadores es lineal.

**Hipótesis General:** La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

La gestión de las cuentas por cobrar se analizó a través del indicador rotación de cuentas por cobrar y para la liquidez se analizó a través de su indicador ratio de liquidez corriente como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 7  
*Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020*

Año	Rotación de cuentas por cobrar
2016	4,52
2017	5,86
2018	6,54
2019	5,68
2020	4,31

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
 Elaboración propia

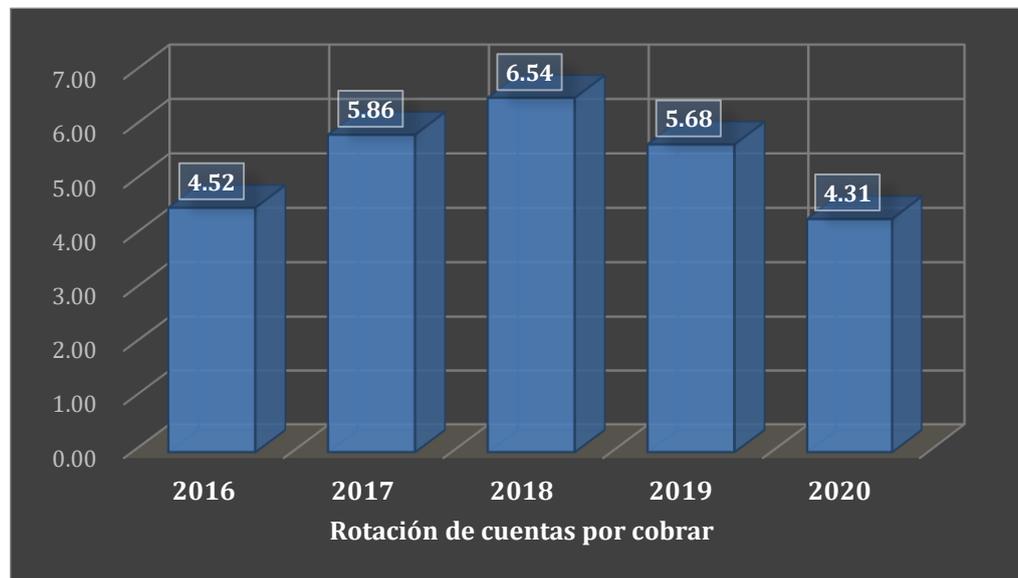


Gráfico 7: Variación de la Rotación de cuentas por cobrar del período 2016 al 2020

Fuente: Tabla 7  
 Elaboración propia

En la tabla 7 y gráfico 7, se observa que para el año 2016 la empresa ha cobrado a sus clientes y convertido en efectivo disponible ese dinero 4.52 veces, presentando una mejora en los años siguientes, logrando en el año 2018 la mejor rotación con un valor de 6.54 veces, disminuyendo en un 51.74% en el año 2020, obteniendo un resultado 4.31 veces. Para el año 2020 se obtuvo una rotación desfavorable para la empresa debido a la pandemia por el coronavirus.

Tabla 8  
*Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente del periodo 2016 al 2020*

Año	Rotación de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez corriente
2016	4,52	,82
2017	5,86	,44
2018	6,54	,55
2019	5,68	,75
2020	4,31	,83

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
 Elaboración propia

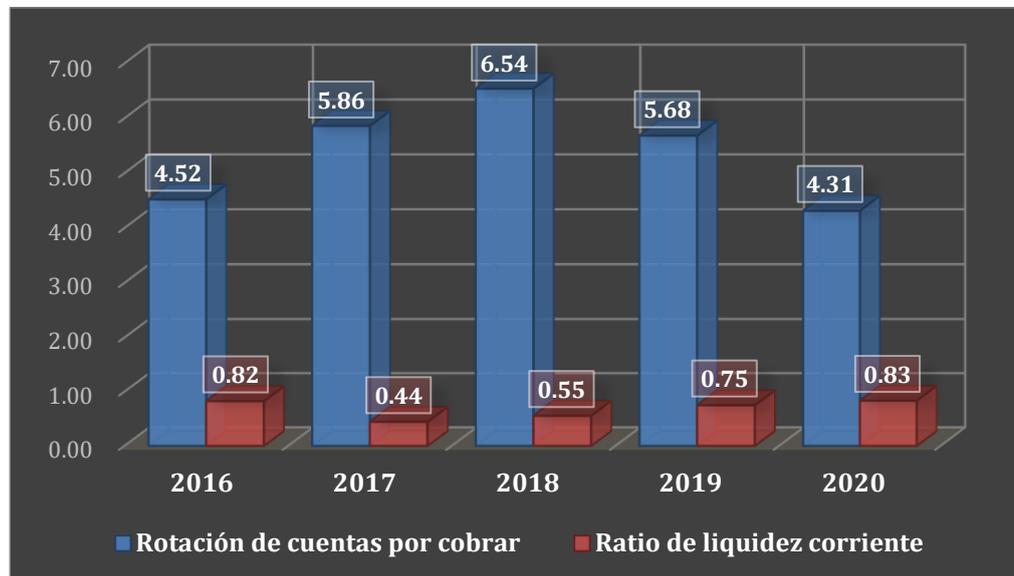


Gráfico 8: Variación de la Rotación de cuentas por cobrar y ratio de Liquidez corriente del período 2016 al 2020

Fuente: Tabla 8  
 Elaboración propia

En la tabla 8 y gráfico 8, se observa que en la mayoría de los años estudiados existe una relación inversa, aumentando la rotación de cuentas por cobrar y disminuyendo la liquidez corriente. Sin embargo, en el año 2018 se determina una relación directa, incrementando la rotación de cuentas por cobrar en su nivel más alto y aumentando la liquidez corriente a comparación del año anterior.

## 5.2. Resultados inferenciales.

### Hipótesis Específica N°1:

H<sub>0</sub>: La deficiente gestión de conversión de efectivo no afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

H<sub>1</sub>: La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

Nuestro nivel de significancia es  $\alpha = 0,05$

Tabla 9

*Pruebas de normalidad del Período promedio de cobro y Ratio de liquidez corriente*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Período promedio de cuentas por cobrar	,265	5	,200*	,895	5	,382
Ratio de liquidez corriente	,260	5	,200*	,866	5	,251

Según Tabla 9, el P-valor del período promedio de cuentas por cobrar y de la ratio de liquidez corriente se muestran 0.382 y 0.251 respectivamente, dichos valores son mayores que el nivel de significancia (0.05), por lo que los datos provienen de una distribución normal.

### Regla de decisión

La prueba estadística para aplicar es la prueba no paramétrica “**correlación de Spearman**”.

Tabla 10  
*Correlación del Período promedio de cuentas por cobrar y el Ratio de liquidez corriente*

			Período promedio de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez corriente
Rho de Spearman	Período promedio de cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	1,000	,900*
		Sig. (bilateral)	.	,037
		N	5	5
Ratio de liquidez corriente	Ratio de liquidez corriente	Coefficiente de correlación	,900*	1,000
		Sig. (bilateral)	,037	.
		N	5	5

Según Tabla 10, la correlación entre el período promedio de cuentas por cobrar y la ratio de liquidez corriente es positiva muy alta.

Se observa que el P\_ Valor (sig. bilateral) es menor que el nivel de significancia ( $\alpha$ ).

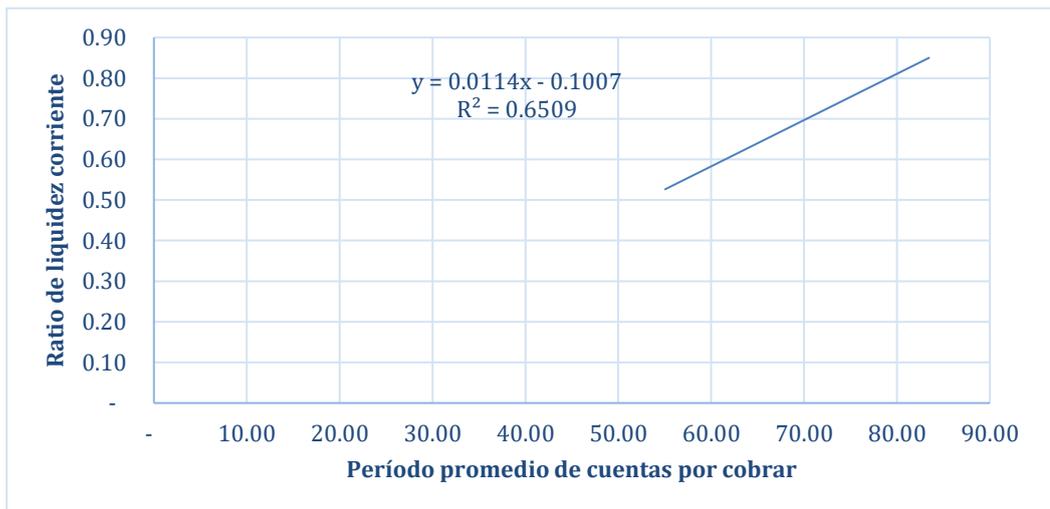


Gráfico 9: Relación de período promedio de cuentas por cobrar y ratio de liquidez corriente, datos recabados por el autor; de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.

Elaboración propia.

Según el gráfico 9, se muestra que por cada unidad de período promedio de cuentas por cobrar que varía, la ratio de liquidez corriente varía en 0.0114 unidades. También se observa el coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.6509$ ) que indica la variabilidad del período promedio de cuentas por cobrar es explicada en 65.09% respecto a la variabilidad de la ratio de liquidez corriente.

**Decisión:** como el  $P\_valor = sig\ 0.037 \leq 0.05$  se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$ .

### Conclusión

Al 95% de confianza se concluye que: la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C, periodo 2016-2020.

### Hipótesis Específica N°2:

$H_0$ : La deficiente gestión de conversión de efectivo no afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

$H_1$ : La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

Nuestro nivel de significancia es  $\alpha = 0,05$

Tabla 11

*Pruebas de normalidad del Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Ciclo de conversión de efectivo	,250	5	,200*	,888	5	,345
Ratio de prueba ácida	,223	5	,200*	,927	5	,574

Según Tabla 11, el P-valor del ciclo de conversión de efectivo y de la ratio de prueba ácida se muestran 0.345 y 0.574 respectivamente, dichos

valores son mayores que el nivel de significancia (0.05), por lo que los datos provienen de una distribución normal.

### Regla de decisión

La prueba estadística para aplicar es la prueba no paramétrica “**correlación de Spearman**”.

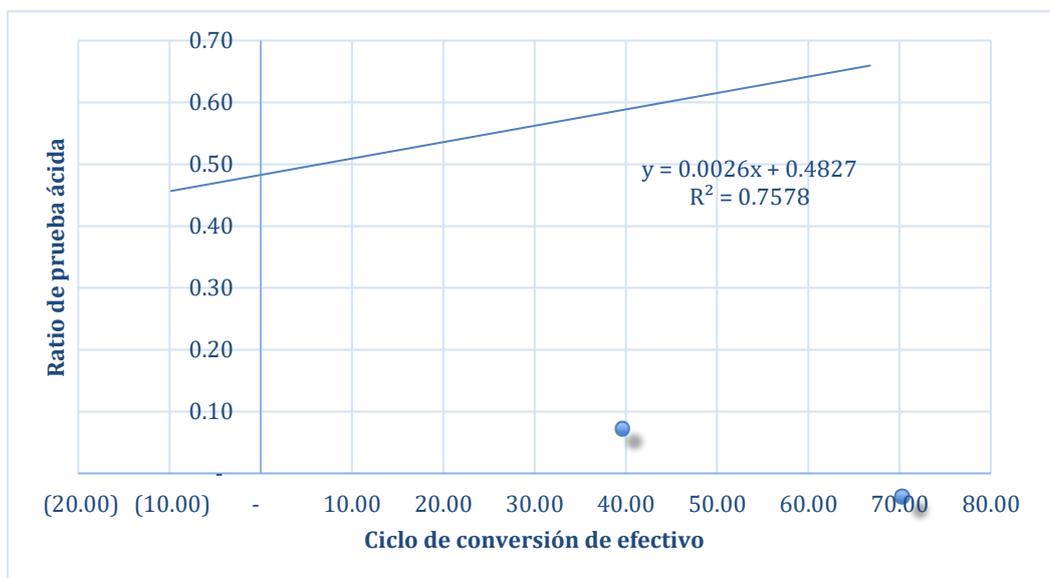
Tabla 12

*Correlación del Ciclo de conversión de efectivo y Ratio de prueba ácida*

			Ciclo de conversión de efectivo	Ratio de prueba ácida
Rho de Spearman	Ciclo de conversión de efectivo	Coeficiente de correlación	1,000	,900*
		Sig. (bilateral)	.	,037
		N	5	5
	Ratio de prueba ácida	Coeficiente de correlación	,900*	1,000
		Sig. (bilateral)	,037	.
		N	5	5

Según Tabla 12, la correlación entre ciclo de conversión de efectivo y la ratio de prueba ácida es positiva muy alta.

Se observa que el P\_ Valor (sig. bilateral) es menor que el nivel de significancia ( $\alpha$ ).



*Gráfico 10:* Relación de Ciclo de conversión de efectivo y ratio de prueba ácida, datos recabados por el autor; de la empresa Misión Tecnológica S.A.C.

Elaboración propia.

Según el gráfico 10, se muestra que por cada unidad de ciclo de conversión de efectivo que varía, la ratio de prueba ácida varía en 0.0026 unidades. También se observa el coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.7578$ ) que indica la variabilidad del ciclo de conversión de efectivo es explicada en 75.78% respecto a la variabilidad de la ratio de prueba ácida.

**Decisión:** como el  $P\_valor = sig\ 0.037 \leq 0.05$  se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$ .

### **Conclusión**

Al 95% de confianza se concluye que: la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C, periodo 2016-2020.

### **Hipótesis General:**

**Paso 1:** Formulación de las hipótesis  $H_0$  y  $H_1$

$H_0$ : La gestión de las cuentas por cobrar no afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

$H_1$ : La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

Nuestro nivel de significancia es  $\alpha = 0,05$

Tabla 13

*Pruebas de normalidad de Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Rotación de cuentas por cobrar	,224	5	,200*	,918	5	,518
Ratio de liquidez corriente	,260	5	,200*	,866	5	,251

Según Tabla 11, el P-valor de la rotación de cuentas por cobrar y de la ratio de liquidez corriente se muestran 0.518 y 0.251 respectivamente, dichos valores son mayores que el nivel de significancia (0.05), por lo que los datos provienen de una distribución normal.

### Regla de decisión

La prueba estadística para aplicar es la prueba no paramétrica “**correlación de Spearman**”.

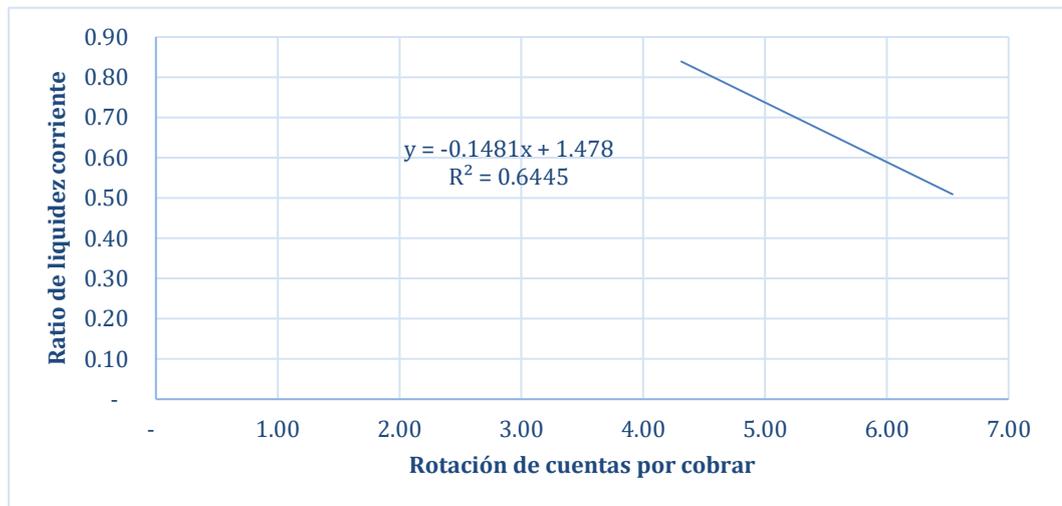
Tabla 14

*Correlación de Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente*

			Rotación de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez corriente
Rho de Spearman	Rotación de cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	-,900*
		Sig. (bilateral)	.	,037
		N	5	5
Ratio de liquidez corriente	Ratio de liquidez corriente	Coeficiente de correlación	-,900*	1,000
		Sig. (bilateral)	,037	.
		N	5	5

Según Tabla 14, la correlación entre rotación de cuentas por cobrar y ratio de liquidez corriente es negativa muy alta.

Se observa que el P\_ Valor (sig. bilateral) es menor que el nivel de significancia ( $\alpha$ ).



*Gráfico 11:* Relación de Rotación de cuentas por cobrar y Ratio de liquidez corriente, datos recabados por el autor; de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. Elaboración propia.

Según el gráfico 10, se muestra que por cada unidad de rotación de cuentas por cobrar que varía, la ratio de liquidez corriente varía negativamente en 0.1481 unidades. También se observa el coeficiente de determinación ( $R^2 = 0.6445$ ) que indica la variabilidad de la rotación de cuentas por cobrar es explicada en 64.45% respecto a la variabilidad de la ratio de la liquidez corriente.

**Decisión:** como el P\_valor = sig 0.037  $\leq$  0.05 se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$ .

### Conclusión

Al 95% de confianza se concluye que: la gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C, periodo 2016-2020.

### 5.3. Otro tipo de resultados, de acuerdo con la naturaleza del problema y la Hipótesis

**Hipótesis Específica N°1:** La deficiente gestión de conversión de efectivo

afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

- Período promedio de cuentas por cobrar: Se calcula dividiendo las cuentas por cobrar comerciales entre las ventas anuales al crédito por 360 días.

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas anuales al crédito}}$$

Tabla 15

*Cálculo del período promedio de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020*

Año	Cuentas por cobrar comerciales	Ventas al crédito	Período promedio de cobro
2016	708,791	3'204,560	79.63
2017	1'530,072	8'969,034	61.41
2018	1'677,217	10'968,982	55.05
2019	1'634,436	9'290,450	63.33
2020	2'085,394	8'995,790	83.45

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
Elaboración propia

- Ratio de liquidez corriente: Se calcula dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

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

Tabla 16

*Cálculo de la liquidez corriente del periodo 2016 al 2020*

Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Liquidez corriente
2016	1'824,286	2'214,878	0.82
2017	2'431,396	5'493,032	0.44
2018	2'913,055	5'249,707	0.55
2019	3'547,523	4'739,926	0.75
2020	4'319,961	5'186,815	0.83

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.  
Elaboración propia

**Hipótesis Específica N°2:** La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

- Ciclo de conversión de efectivo: Se calcula sumando el período promedio de cobro y el período promedio de rotación de inventarios restando el período promedio de pago.

$$\text{Ciclo de conversión de efectivo} = \text{PPC} + \text{PPI} - \text{PPP}$$

Tabla 17

*Cálculo del ciclo de conversión de efectivo del periodo 2016 al 2020*

Año	Período promedio de cobro	Período promedio de rotación de inventario	Período promedio de pago	Ciclo de conversión de efectivo
2016	79.63	44.27	118.32	5.58
2017	61.41	39.13	110.36	-9.82
2018	55.05	8.20	68.10	-4.86
2019	63.33	13.07	45.37	31.04
2020	83.45	37.80	54.50	66.75

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020. Elaboración propia

- Ratio de prueba ácida: Se calcula dividiendo el activo corriente menos los inventarios entre el pasivo corriente.

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

Tabla 18

*Cálculo de la prueba ácida del periodo 2016 al 2020*

Año	Activo corriente	Inventarios	Pasivo corriente	Prueba Ácida
2016	1'824,286	759,613	2'214,878	0.48
2017	2'431,396	226,238	5'493,032	0.40
2018	2'913,055	193,684	5'249,707	0.52
2019	3'547,523	628,743	4'739,926	0.62
2020	4'319,961	1'038,308	5'186,815	0.63

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020. Elaboración propia

**Hipótesis General:** La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

- Ratio de rotación de cuentas por cobrar: Se calcula dividiendo las ventas anuales al crédito entre las cuentas por cobrar comerciales

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$$

Tabla 19

*Cálculo de la rotación de cuentas por cobrar del periodo 2016 al 2020*

Año	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar comerciales	Rotación de cuentas por cobrar
2016	3'204,560	708,791	4.52
2017	8'969,034	1'530,072	5.86
2018	10'968,982	1'677,217	6.54
2019	9'290,450	1'634,436	5.68
2020	8'995,790	2'085,394	4.31

Fuente: Estados Financieros de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020. Elaboración propia

## VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

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

**Hipótesis Específica N°1:** La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

- Mediante los resultados descriptivos se ha podido apreciar el periodo promedio de cobro y la liquidez general se relacionan durante los años 2016 al 2020, como se observó en el gráfico 1,2 y 3 (véase págs. 38, 39 y 40). Sin embargo, para el año 2018 presenta una relación inversa. Por lo tanto, se demostró que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa.
- En cuanto a los resultados inferenciales tomando en cuenta la tabla

9 y 10 (véase *pág. 47 y 48*), se determinó que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016 – 2020, se aplicó la prueba estadística no paramétrica “Correlación de Spearman”, en donde se obtuvo una significancia menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altera que indica que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general y así quedó demostrada inferencialmente en la hipótesis específica N°1.

**Hipótesis Específica N°2:** La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

- Mediante los resultados descriptivos se ha podido apreciar el ciclo de conversión de efectivo y la liquidez inmediata se relacionan durante los años 2016 al 2020, como se observó en el gráfico 4,5 y 6 (véase *págs. 41, 42 y 43*). Entre los años 2016 y 2020 existe una afectación directa entre ambos indicadores.
- En cuanto a los resultados inferenciales tomando en cuenta la tabla 11 y 12 (véase *pág. 49 y 50*), se determinó que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016 – 2020, se aplicó la prueba estadística no paramétrica “Correlación de Spearman”, en donde se obtuvo una significancia menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altera que indica que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general y así quedó demostrada inferencialmente en la hipótesis específica N° 2.

**Hipótesis General:** La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.

- Mediante los resultados descriptivos se ha podido apreciar que la rotación de cuentas por cobrar y la liquidez general se relacionan

durante los años 2016 al 2020, como se observó en el gráfico 7 y 8 (véase págs. 45 y 46). En los años estudiados se observa una relación inversa, excepto en el año 2018 que se determina una relación directa, incrementando la rotación de cuentas por cobrar en su nivel más alto y aumentando la liquidez corriente a comparación del año anterior.

- En cuanto a los resultados inferenciales tomando en cuenta la tabla 13 y 14 (véase pág. 52), se determinó que la gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016 – 2020, se aplicó la prueba estadística no paramétrica “Correlación de Spearman”, en donde se obtuvo una significancia menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altera que indica que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general y así quedó demostrada inferencialmente en la hipótesis general.

## **6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares**

Respecto a la contratación de nuestros resultados con otros estudios similares, se afirma que existen diferentes autores que han investigado respecto a temas similares a la presente investigación, por ello se procedió a contrastar sus resultados obtenidos de las siguientes tesis:

La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016 – 2020, ya que los resultados de la información financiera de sus indicadores en base al periodo promedio de cobro y ratio de liquidez general, de acuerdo con los resultados obtenidos podemos considerar la siguiente investigación para su contrastación. La primera es de Santiago, Valencia & Huatangari (2018), ya que estos autores coincidieron con nuestra investigación afirmando que la deficiente gestión de las cuentas por cobrar

guarda relación directa con la liquidez de la empresa Everis Perú S.A.C. lo cual refleja que en los años 2012 al 2017 el ratio de periodo promedio de cobro sobrepasan los 60 días que tiene la empresa como límite en sus políticas internas para hacer efectivo la cobranza, siendo el año 2016 el año más crítico llegando a 144 días. En esta contrastación se puede observar y afirmar que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general.

La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016 – 2020, ya que para los resultados de la información financiera de sus indicadores en base al ciclo de conversión de efectivo y ratio de prueba rápida, de acuerdo a los resultados obtenidos podemos considerar la siguiente investigación de Barrientos & Garro (2017) en su investigación de la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de una empresa dedicada al abastecimiento de alimentos y herramientas a barcos extranjeros indicó que la empresa contaba para el año 2018 con una liquidez inmediata de 0.93 analizada de forma trimestral la cual fue la más baja y para el año 2016 obtuvo un índice de liquidez de 0.94. Esto es debido a la no presentaba eficiente gestión de cuentas por cobrar que influencien a mejorar la liquidez inmediata. En esta contrastación se puede observar y afirmar que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata.

La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. periodo 2016 – 2020, ya que para los resultados de la información financiera de sus indicadores en base a la rotación de cuentas por cobrar y ratio de liquidez corriente, estableció la relación indirecta entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez, de acuerdo con los resultados obtenidos podemos considerar la investigación de Chacón y Villalobos (2019) en su investigación de la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa

Elizabeth E.I.R.L, analizaron los ratios de liquidez y prueba ácida, obteniendo como resultado 3.68 y 0.73 respectivamente debido a que la empresa posee cuentas por cobrar demasiado altas que no contribuyen al capital de trabajo, perjudicando de esta forma que la empresa no cuenta con la liquidez necesaria para hacer frente a sus deudas a corto y largo plazo, a pesar de tener resultados positivos en sus ventas. En esta contrastación se puede observar y afirmar que la gestión de cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa.

### **6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.**

En el desarrollo de la presente investigación se cumplió con las recomendaciones de las normas vigentes y se dispone de documentos que declaran tanto la autenticidad como la autorización para el tratamiento de la información de la empresa en estudio. La relación de estos documentos se detalla a continuación:

- Protocolo de proyectos e informe final de investigación de pregrado, posgrado, docentes, equipos, centros e institutos de investigación. (Directiva N° 013-2018-R con Resolución Rectoral N°1100-2018-R-CALLAO 20 de diciembre del 2018.)
- Código de Ética de Investigación de la UNAC (Resolución del Consejo Universitario N° 260-2019-CU, de fecha 16 de julio del 2019).
- Código de Ética profesional del Contador Público Peruano
- (Resolución N° 015-2015-CD/JDCCPP, de fecha 11 de diciembre del 2015).
- Declaración Jurada de ser el autor de la investigación
- Carta de Autorización para el uso de datos de la empresa.
- Norma APA 6ta edición para las citas, cuadros estadísticos y referencias bibliográficas.

## CONCLUSIONES

- A. Se concluyó que luego de diagnosticar el resultado entre las ratios del periodo promedio de cobro y la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., no se contó con un adecuado control lo que produjo como consecuencia que del año 2016 al 2020 la liquidez general no alcance un nivel óptimo para que la empresa pueda asumir sus deudas inmediatas. Esto se puede apreciar en la tabla 1 (veáse pag. 38) donde se obtiene una disminución del periodo promedio de cobro del año 2016 al 2017, llegando al 2018 con un nivel de 55 días, sin embargo, para los años 2019 y 2020 sufre un incremento a 63 días y 83 días respectivamente. También podemos observar en la tabla 2 (veáse pag. 39) el índice de la liquidez general del año 2016 al 2020 no presenta un aumento significativo para la empresa, siendo para el año 2016 de 0.82 y para el año 2020 de 0.83 respectivamente. Para culminar, el analisis vertical del estado de situación financiera (veáse pag. 57) nos muestra que el activo corriente en el año 2016 fue 59.67% del total de activos, pero en el año 2020 fue de 42.92% del total, esto significa que la empresa tiene menos activos a corto plazo para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Con los resultados obtenidos se concluyó que la deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.
- B. La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez corriente de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., ya que mide el tiempo que transcurre desde que adquirimos un bien hasta que lo podemos vender (bien o servicio), se puede observar en la tabla 17 (véase pág. 55) que el ciclo de conversión de efectivo disminuye del 2016 al 2017 y 2018, pero en los años 2019 y 2020 hubo un incremento, esto es porque para adquirir la mercadería la empresa recurre a compras y financiamiento de gran volumen y los pagos se deben realizar en el plazo establecido por el proveedor para poder atender nuestra solicitud, por consiguiente, conlleva a una disminución de liquidez corriente ya que aún no se procede

a hacer efectivo el cobro respecto a cada cliente debido a las políticas de crédito deficientes que tiene la empresa.

- C. La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata (prueba ácida) ya que no podemos cubrir los pasivos con la liquidez sin contar con la venta de sus existencias ni sus servicios, evidentemente, no es lo ideal porque básicamente pagamos primero a los proveedores y luego recibimos el efectivo de los clientes.

## RECOMENDACIONES

- A. Es necesario que la empresa realice un mejor estudio de los clientes con los que se va a trabajar, para así estudiar los créditos que se les otorgará y evaluar la continuidad de aquellos que incumplen con los contratos establecidos.
  
- B. La empresa debe implementar un plan de mejora en las políticas de crédito y cobranzas, con personal capacitado y considerar como alternativa el factoring como financiamiento a corto plazo para aumentar la liquidez y tener capacidad de solventar los compromisos de pago, así mejorará la situación financiera de la empresa.
  
- C. Se recomienda colocar dentro de las políticas de cobranzas, una penalidad con un porcentaje según el detalle de los contratos establecidos. De esta manera la empresa no tendrá problemas con los cobros dentro del plazo indicado.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching Guzmán, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de [http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO\\_RATIO%20FINANCIEROS\\_MAT\\_DE\\_LA\\_MERCADOTECNIA.pdf](http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf)
- Aguilar Vásquez, N. K., García Guerrero, C. A., & Rosa Martínez, A. M. (2007). *Diseño de un modelo de gestión de las cuentas por cobrar en las empresas comercializadoras de enseres domésticos*. Trabajo de graduación para optar el grado de Licenciada en Contaduría Pública, Universidad de El Salvador, San Miguel. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/18008/1/50104029.pdf>
- Argudo, C. (11 de Noviembre de 2017). *Emprende Pyme*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.emprendepyme.net/>: <https://www.emprendepyme.net/que-es-outsourcing.html>
- Arias Gómez, J., Villasís Keever, M. Á., & Miranda Novales, M. G. (11 de Mayo de 2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://revistaalergia.mx/ojs/index.php/ram/article/view/181>
- Barrientos Mejahuanca, Y. Y., & Garro Zubieta, I. M. (2017). *a gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L. periodo 2015 y 2016*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional del Callao, Callao. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2485>
- Caro, L. (21 de Enero de 2021). *Lifeder*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.lifeder.com/>: <https://www.lifeder.com/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos/>
- Carrasco Diaz, S. (2009). *Metodología de la investigación científica* (Primera ed.). Lima, Perú. Recuperado el 14 de Abril de 2021
- Chacón Jara, D. E., & Villalobos Ruíz, M. M. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Privada del Norte, Trujillo. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <http://hdl.handle.net/11537/23236>
- Contpaqi. (12 de Septiembre de 2020). *Contpaqi*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://blog.contpaqi.com/>: <https://blog.contpaqi.com/gestion-empresarial/como-establecer-politicas-de-cobranza>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (1a. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&lpg=PP1&hl=es&pg=PR4#v=onepage&q&f=false>

- Corral, A. M. (2 de Marzo de 2015). *Dokutekana*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://archivisticafacil.com/>: <https://archivisticafacil.com/2015/03/02/que-es-el-analisis-documental/>
- Da Silva, D. (25 de Septiembre de 2020). *Zendesk*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.zendesk.com.mx/>: <https://www.zendesk.com.mx/blog/cartera-de-clientes/>
- Esterripa Nuñez, J. R., Reyna Soto, J. L., & Sandoval Vicente, V. A. (2018). *Sistema de detracciones y la liquidez de la empresa Neptuno Contratistas Generales S.A.C. años, 2013 – 2016*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional del Callao, Callao. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/5197>
- Fernández Andrés, A., Nelito Mateus, J., & Gálvez Fernández, A. (2015). La evaluación del riesgo del cliente dentro de la administración del capital de trabajo. *Revista Visión Contable*(13), 176-197. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://doi.org/10.24142/rvc.n13a8>
- Gaona Rentería, K. C. (2016). *Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014*. Universidad Nacional de Loja. Loja: Loja 13 de abril. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/10414>
- Gitman, L. J. (2003). *Principio de la administración financiera* (Décima ed.). (D. E. Quintanar, Ed.) Pearson Educación de México, S. A. de C. V. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de [https://books.google.com.pe/books?id=KS\\_04zILe2gC&pg=PA51&dq=periodo+promedio+de+cobro+concepto&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiq4YqZ7PzvAhWVK7kGHX2SCCUQ6AEwAHoECAIQAg#v=onepage&q=periodo%20promedio%20de%20cobro%20concepto&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=KS_04zILe2gC&pg=PA51&dq=periodo+promedio+de+cobro+concepto&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiq4YqZ7PzvAhWVK7kGHX2SCCUQ6AEwAHoECAIQAg#v=onepage&q=periodo%20promedio%20de%20cobro%20concepto&f=false)
- Gomez Gomez, O. A., & Pérez Dávila, A. S. (2018). *La cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Corporación Universitaria Americana*. Tecnológico de Antioquía Institución Universitaria. Medellín: Tecnológico de Antioquia. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/409>
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.recimundo.com/index.php/es/article/view/860>
- Haro de Rosario, A., & Rosario Díaz, J. F. (2017). *Gestión Financiera* (Décimo cuarta ed.). Almería, España: Editorial Universidad de Almería. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&lpg=PA1&hl=es&pg=PA2#v=onepage&q&f=false>

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. . Recuperado el 06 de Abril de 2021, de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). México: McGraw Hill/Interamericana Editores S. A. de C. V. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <http://sistemas.unicesar.edu.co/documentossistemas/sampieri.pdf>
- Higuerey Gómez, A. (2007). *Administración de cuentas por cobrar*. Universidad de los Andes, Villa Universitaria. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de [http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias\\_finanzas1\\_pdf/tema5.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema5.pdf)
- Jara Jara, E. (2018). *Cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de productos textiles, Lima 2016-2017*. Tesis para optar el grado académico de Bachiller en Contabilidad y Auditoría, Universidad Norbert Wiener, Lima, Lima. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2558>
- LLamas, J. (7 de Julio de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-liquidez.html>
- LoanBook. (04 de Septiembre de 2017). *LoanBook Capital*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://blog.loanbook.es/: https://blog.loanbook.es/pymes/obligaciones-financieras-que-debes-saber/#:~:text=Independientemente%20de%20su%20tipolog%C3%ADa%20ha y,acrededor%20y%20a%20cargo%20del%20deudor.>
- Macías Calderón, P. B. (2017). *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa globalolimp s.a. de la ciudad de Guayaquil*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil: Guayaquil: ULVR, 2017. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1967>
- Marco Sanjuán, J. (18 de Septiembre de 2017). *Economipedia*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://economipedia.com/: https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>
- Matos Ayala, A. (23 de Octubre de 2020). *Lifeder*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.lifeder.com/: https://www.lifeder.com/investigacion-bibliografica/>
- Mendoza Roca, C., & Ortiz Tovar, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte. Recuperado el 13 de 04 de 2021, de <https://books.google.com.pe/books?id=CHY2DAAAQBAJ&lpg=PP1&hl=es&pg=PR3#v=onepage&q&f=false>

- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Crédito y Cobranza* (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria S. A. de C. V. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074383652.pdf>
- Moreno Fernández, J. A. (2014). *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa* (Cuarta ed.). México: Grupo Editorial Patria S. A. de C. V. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://books.google.com.mx/books?id=8NXhBAAAQBAJ&lpg=PP1&hl=es&pg=PR4#v=onepage&q&f=false>
- Morillo Rodríguez, J. B., & Llamo Santa Cruz, D. I. (03 de Marzo de 2020). Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa. *Revista de Investigación Valor Contable*, 6(1), 54-64. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1258>
- Morillo Rodríguez, J. B., & Llamo Santa Cruz, D. I. (2020). Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa. *Revista de Investigación Valor Contable*, 6(1), 54-64. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1258>
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es).
- Olivares, D. (19 de Febrero de 2019). *Muy pymes*. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://www.muypymes.com/>: <https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calcular-las-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar#:~:text=La%20rotaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20por,de%20cuentas%20pendientes%20de%20cobro>
- Osorio Santi, J. N. (2019). *Limite del saldo a favor del exportador y la liquidez de las empresas del Sector Maderero en el Perú. período; 2013 - 2017*. Tesis para optar el grado académico de Maestro en Tributación, Universidad Nacional del Callao, Callao. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/4403>
- Pérez, A. (13 de Junio de 2018). *OBS Business School*. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de <https://www.obsbusiness.school/>: <https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-mas-importantes-para-el-negocio>
- Posada P., C. E. (2014). El dinero y la liquidez. *Ensayo sobre POLÍTICA ECONÓMICA*, 32 (74). Bogotá. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-44832014000200004&lng=en&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-44832014000200004&lng=en&tlng=es)

- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas* (Novena ed.). México: McGraw - Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V. Recuperado el 13 de Mayo de 2021, de [https://www.academia.edu/32709834/Fundamentos\\_de\\_Finanzas\\_Corporativas\\_Ross\\_9th](https://www.academia.edu/32709834/Fundamentos_de_Finanzas_Corporativas_Ross_9th)
- Ross, S., Westerfield, & Jordan. (2006). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Ciudad de Mexico: Interamericana Editores. Recuperado el 13 de 05 de 2021
- Santiago Espinoza, J. I., Valencia Vásquez, S. E., & Huatangari Fernández, S. E. (2018). *La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa EVERIS PERU S.A.C., periodos 2012-2017*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional del Callao, Callao. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2501>
- Sevilla Arias, A. (1 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://economipedia.com/>: <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Toda la UNAM en línea*. (s.f.). Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.unamenlinea.unam.mx>: <https://www.unamenlinea.unam.mx/recurso/83050-el-metodo-estadistico#:~:text=El%20m%C3%A9todo%20estad%C3%ADstico%20consiste%20en,%2C%20presentaci%C3%B3n%20s%C3%ADntesis%20y%20an%C3%A1lisis.>
- Trenza, A. (02 de Octubre de 2020). *Ana Trenza*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://anatrenza.com/>: <https://anatrenza.com/ratio-de-liquidez/>
- Universidad a distancia de Madrid. (s.f.). *Blogs UDIMA*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://blogs.udima.es/>: <https://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/Concepto-de-Prestamos-P6.html/>
- Universidad Esan. (13 de Diciembre de 2016). *Conexion Esan*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://www.esan.edu.pe/>: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9dito%20son,y%20las%20condiciones%20de%20cr%C3%A9dito>
- Westreicher, G. (07 de Agosto de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://economipedia.com/>: <https://economipedia.com/definiciones/gestion.html>
- Westreicher, G. (25 de Abril de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de <https://economipedia.com/>: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

## **ANEXOS**

**ANEXO 1: Matriz de Consistencia**  
**LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MISIÓN TECNOLÓGICA S.A.C.,**  
**PERIODO 2016-2020**

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA	METODOLOGÍA
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>	<b>Independiente</b>				
¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar afecta en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020?	Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar afecta en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.	La gestión de las cuentas por cobrar afecta de manera desfavorable en la liquidez de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.	X: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	GESTIÓN DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rotación de cuentas por cobrar</li> <li>- Período promedio de cobro.</li> <li>- Ciclo de conversión de efectivo.</li> </ul>	<b>Población:</b> Información contable y financiera de la Empresa Misión Tecnológica S.A.C.  <b>Muestra:</b> Estados Financieros y anexos de la empresa Misión Tecnológica S.A.C. 2016-2020.	Descriptivo  No experimental de tipo Longitudinal
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>	<b>Dependiente</b>				
¿De qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020?	Determinar de qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.	La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez general de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.	Y: LIQUIDEZ	RATIOS DE LIQUIDEZ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ratio de liquidez corriente</li> <li>- Ratio de la prueba ácida</li> </ul>		
¿De qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020?	Determinar de qué manera la gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.	La deficiente gestión de conversión de efectivo afecta en la liquidez inmediata de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., período 2016-2020.					

## ANEXO 2: Carta de autorización para el uso de datos de la empresa



### CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Francisco Rojas Macassi, Contador General de la empresa Misión Tecnológica S.A.C., con RUC N° 20524627117 he tomado conocimiento de este trabajo de investigación académica y dejo constancia que:

Silva Rivadeneira Mariella Ysabel                      DNI N° 72714961

Sánchez Pérez Gabriel Ignacio                              DNI N° 76271054

Fueron autorizados para aplicar los instrumentos de recolección de datos de su investigación titulada:

**“LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MISION TECNOLÓGICA S.A.C. PERÍODO 2016-2020”**

Como condiciones, los tesisistas están obligados a:

1. No divulgar ni usar para fines personales la información recibida (documentos, expedientes, escritos, artículo y demás información, datos o materiales) que, con objeto del trabajo de investigación, le fue suministrada.
2. No proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la recolección de datos para la investigación.
3. No utilizar completa o parcialmente ninguno de los productos (documentos, metodología, procesos y demás) relacionados con el trabajo de investigación.

**Los tesisistas asumen que toda información y el resultado de su investigación serán de uso exclusivamente académico dejando fuera de posibilidad de hacer público dicho trabajo de investigación.**

Se expide la presente a solicitud de los interesados para los fines que estime conveniente.

Lima, 15 de setiembre del 2020

---

Francisco Raúl Rojas Macassi  
Contador General

### ANEXO 3: Declaración Jurada de ser el autor de la Investigación

#### DECLARACIÓN JURADA DE SER LOS AUTORES DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros, Gabriel Ignacio Sánchez Pérez identificado con DNI N° 76271054, Mariella Ysabel Silva Rivadeneira identificada con DNI N° 72714961, pertenecientes a la Facultad de Ciencias Contables, sección de Posgrado de Contabilidad DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE: a) Somos los autores del documento académico titulado "LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MISIÓN TECNOLÓGICA S.A.C. PERÍODO 2016 – 2020" b) El trabajo de investigación es original y no ha sido difundido en ningún medio académico; por lo tanto sus resultados son veraces, no es copia de ningún otro. C) El trabajo de investigación cumplió con el análisis del sistema antiplagio de la universidad, respetando normas legales de investigación institucional, haciendo uso de las reglasm normas legales y administrativos que se deriven del incumplimiento o falsedad de la presente declaración, previsto en el artículo 411 del Código Penal y del artículo 32.3 de la ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, consecuentemente, este trabajo es de nuestra autoría. En virtud de esta declaración nos responsabilizamos de todo el contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de investigación en mención.

Lima, 14 de abril del 2021



---

Gabriel Ignacio Sánchez Pérez



---

Mariella Ysabel Silva Rivadeneira

## ANEXO 4: Base de datos

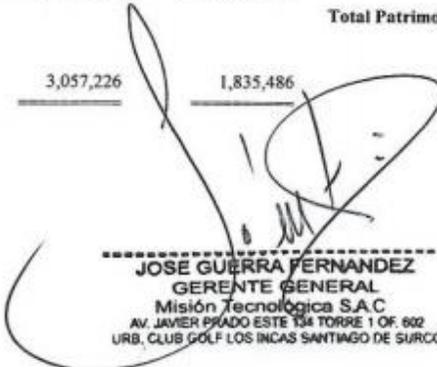
### MISION TECNOLOGICA SAC

#### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

(Expresado en Nuevos Soles)

		<u>Al 31 Diciembre 2016</u>	<u>Al 31 Dic 2015</u>			<u>Al 31 Diciembre 2016</u>	<u>Al 31 Dic 2015</u>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalentes a Efectivos	Nota 1	19,012	22,327	Obligaciones Financieras	Nota 7	47,064	0
Cuentas por cobrar comerciales	Nota 2	708,791	1,380,841	Impuestos por pagar	Nota 8	27,728	-
Deudores diversos por cobrar	Nota 3	0	6,369	Cuentas por pagar comerciales	Nota 9	1,251,580	1,290,094
Inventarios	Nota 4	759,613	191,497	Remuneraciones por pagar	Nota 10	47,921	-
Credito por Impuesto y Cargas Diferidas	Nota 5	336,870	181,542	Cuentas por pagar diversas	Nota 11	840,586	9,101
<b>Total Activo Corriente</b>		<u>1,824,286</u>	<u>1,782,576</u>	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<u>2,214,878</u>	<u>1,299,195</u>
				<b>DEUDA A LARGO PLAZO</b>			
Anticipos a proveedores				Obligaciones Financieras	Nota 7	19,610	-
<b>TERRENO, MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	Nota 6	1,343,805	52,910	Cuentas por pagar diversas	Nota 11	-	-
Depreciación Acumulada	Nota 6	(110,865)	-			<u>19,610</u>	<u>-</u>
				<b>PATRIMONIO NETO:</b>			
		<u>1,232,940</u>	<u>52,910</u>	Capital Social		536,556	42,000
				Reserva Legal		-	-
				Resultados Acumulados		(265)	(265)
				Resultados Del Ejercicio		286,447	494,556
				<b>Total Patrimonio neto</b>		<u>822,738</u>	<u>536,291</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u>3,057,226</u>	<u>1,835,486</u>			<u>3,057,226</u>	<u>1,835,486</u>

  
 -----  
 Nadia Teresa Chumpitazi Gómez  
 C.P.C.32850

  
 -----  
**JOSE GUERRA FERNANDEZ**  
 GERENTE GENERAL  
 Misión Tecnológica S.A.C  
 AV. JAVIER PRADO ESTE 134 TORRE 1 OF. 602  
 URB. CLUB GOLF LOS INCAS SANTIAGO DE SURCO

**MISION TECNOLOGICA SAC**

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**

(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>Al 31 Diciembre 2016</u>	<u>Al 31 Dic 2015</u>
VENTAS NETAS	4,957,392	4,552,489
COSTO DE VENTAS	(3,866,765)	(3,717,041)
<b>Ganancia bruta</b>	<b>1,090,626</b>	<b>835,448</b>
Gastos de Administración	(495,739)	(316,086)
Gastos de Ventas	(297,443)	(11,141)
<b>Ganancia Operativa</b>	<b>297,443</b>	<b>508,221</b>
Gastos financieros, neto	(7,473)	(2,141)
Otros Ingresos neto	7,371	-
Otros gastos, neto	(10,894)	(11,524)
<b>Ganancia antes de participación de Trabajadores e Impuesto a la Renta</b>	<b>286,447</b>	<b>494,556</b>
Participación de Trabajadores	-	-
Impuesto a la Renta	-	-
<b>Resultado Integral Neto</b>	<b>286,447</b>	<b>494,556</b>

  
-----  
Nadia Teresa Chumpitazi Gómez  
C.P.C.32850

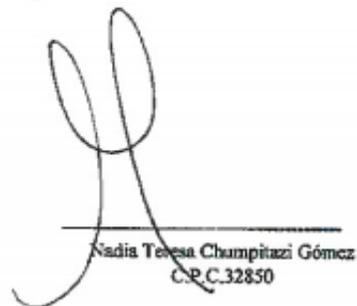
  
-----  
JOSE GUERRA FERNANDEZ  
GERENTE GENERAL  
Misión Tecnológica S.A.C  
AV. JAVIER PRADO ESTE 134 TORRE 1 OF. 602  
URB. CLUB GOLF LOS INCAS SANTIAGO DE SURCO

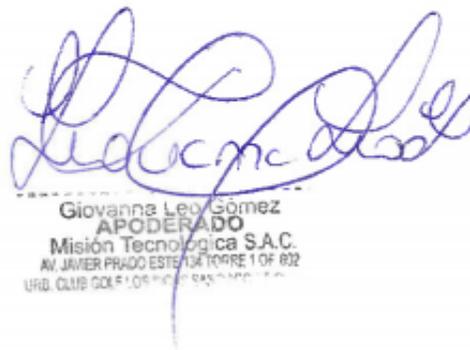
**MISION TECNOLOGICA SAC**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

(Expresado en Nuevos Soles)

		<u>Al 31 Diciembre de 2017</u>	<u>Al 31 Diciembre 2016</u>			<u>Al 31 Diciembre de 2017</u>	<u>Al 31 Diciembre 2016</u>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalentes a Efectivos	Nota 1	446,197	19,012	Obligaciones Financieras	Nota 7	800,451	47,064
Cuentas por cobrar comerciales	Nota 2	1,530,072	708,791	Impuestos por pagar	Nota 8	102,661	27,728
Deudores diversos por cobrar	Nota 3	-	-	Cuentas por pagar comerciales	Nota 9	1,529,052	1,251,580
Inventarios	Nota 4	226,238	759,613	Remuneraciones por pagar	Nota 10	173,172	47,921
Credito por Impuesto y Cargas Diferidas	Nota 5	228,889	336,870	Cuentas por pagar diversas	Nota 11	1,765,554	840,586
<b>Total Activo Corriente</b>		<u>2,431,396</u>	<u>1,824,286</u>	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<u>4,370,890</u>	<u>2,214,878</u>
				<b>DEUDA A LARGO PLAZO</b>			
Anticipos a proveedores				Obligaciones Financieras	Nota 7	1,058,254	19,610
<b>TERRENO, MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	Nota 6	5,877,494	1,343,805	Cuentas por pagar diversas	Nota 11	63,888	-
Depreciación Acumulada	Nota 6	(1,155,989)	(110,865)			<u>1,122,141</u>	<u>19,610</u>
		<u>4,721,505</u>	<u>1,232,940</u>	<b>PATRIMONIO NETO:</b>			
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<u>7,152,901</u>	<u>3,057,226</u>	Capital Social		822,738	536,556
				Reserva Legal		-	-
				Resultados Acumulados		-	(265)
				Resultados Del Ejercicio		837,132	286,447
				<b>Total Patrimonio neto</b>		<u>1,659,870</u>	<u>822,738</u>
						<u>7,152,901</u>	<u>3,057,226</u>

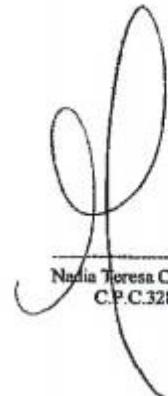
  
 Nadia Teresa Chumpitazi Gómez  
 C.P.C.32850

  
 Giovanna Leo Gómez  
**APODERADO**  
 Misión Tecnológica S.A.C.  
 AV. JAVIER PRADO ESTE 134 TORRE 1 OF. 802  
 URB. CLUB GOLF LOS PINOS PASADISO

**MISION TECNOLOGICA SAC**

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>Al 31 Diciembre de 2017</u>	<u>Al 31 Diciembre 2016</u>
VENTAS NETAS	9,375,569	4,957,392
COSTO DE VENTAS	(4,533,198)	(3,866,765)
<b>Ganancia bruta</b>	<b>4,840,371</b>	<b>1,090,626</b>
Gastos de Administración	(2,179,260)	(495,739)
Gastos de Ventas	(1,619,048)	(297,443)
<b>Ganancia Operativa</b>	<b>1,042,063</b>	<b>297,443</b>
Ingresos diversos	7,389	7,371
Gastos financieros, neto	(105,758)	(7,473)
Otros Ingresos neto	8,684	
Otros gastos, neto	(115,246)	(10,894)
<b>Ganancia antes de participación de Trabajadores e Impuesto a la Renta</b>	<b>837,132</b>	<b>286,447</b>
Participación de Trabajadores		
Impuesto a la Renta		
<b>Resultado Integral Neto</b>	<b>837,132</b>	<b>286,447</b>

  
Nadia Teresa Chumpitazi Gómez  
C.P.C.32850

  
Giovanna Leo Gómez  
APODERADO  
Misión Tecnológica S.A.C.  
AV. JAVIER PRADO ESTE 131 TORRE 1 OF 002  
LIMA, PERU

	Dic-18	Dic-17	Anexo		Dic-18	Dic-17	Anexo
<b>ACTIVO</b>				<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>			
	S/				S/		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	264,113	446,197	1	Obligaciones financieras	504,895	1,858,705	8
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,677,217	1,530,072	2	Remuneraciones por pagar y Benef. Sociales	531,584	173,172	9
Otras Cuentas por Cobrar	81,929		3	Cuentas por pagar comerciales	1,957,711	1,529,052	10
Gastos Pagados por Anticipado	437,521		4	Otras cuentas por pagar	2,255,518	1,932,103	11
Inventarios	193,684	226,238	5				
Cargas Diferidas	68,529			<b>Total pasivo corriente</b>	<b>5,249,707</b>	<b>5,493,032</b>	
Activo por Impuestos	190,064	228,889	6				
<b>Total activo corriente</b>	<b>2,913,057</b>	<b>2,431,396</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			
				Obligaciones financieras	389,761		8
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				Otras cuentas por pagar	32,538		11
Propiedad, planta y equipo neto	4,631,688	4,721,505	7	<b>Total pasivo No Corriente</b>	<b>422,300</b>	<b>-</b>	
				<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5,672,007</b>	<b>5,493,032</b>	
<b>Total activo no corriente</b>	<b>4,631,688</b>	<b>4,721,505</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>			
				Capital social	941,438	822,738	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7,544,745</b>	<b>7,152,901</b>		Resultados Acumulados	523,207	837,132	
				Resultados del ejercicio 2018	408,092		EGYP
				<b>Total patrimonio neto</b>	<b>1,872,738</b>	<b>1,659,870</b>	
				<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>7,544,745</b>	<b>7,152,901</b>	

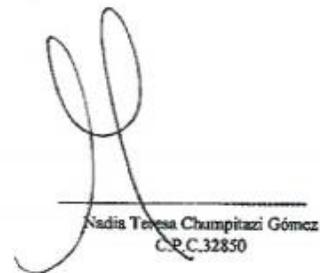
  
Nadia Teresa Chumpitazi Gómez  
C.P.C. 32850

  
Giovanna Leo Gómez  
APODERADO  
Misión Tecnológica S.A.C.  
AV. JAVIER PRADO ESTE LA TORRE 1 OF 802  
URB. CLUB GOLF LOS PALMOS, LIMA



MISION TECNOLOGICA S.A.C  
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION  
31/12/2018  
Expresados en soles

	Dic-18
	S/
Ventas Netas (ingresos operacionales)	14,296,490
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>14,296,490</b>
Costo de ventas	(9,215,518)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>5,080,973</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos de Administración	(1,444,516)
Gastos de Venta	(2,357,708)
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,278,749</b>
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>	
Gastos Financieros	(460,700)
Otros Ingresos	184,636
Diferencia en cambio	(315,290)
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>	
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	<b>687,394</b>
Impuesto a la Renta Diferido	68,529
Impuesto a la Renta Corriente	(347,831)
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>408,092</b>

  
Nadia Teresa Chumipitazi Gómez  
C.P.C.32850

  
Giovanni Leizaola Gómez  
APODERADO  
Misión Tecnológica S.A.C.  
AV. JAUER PUNZO ESTREPO TORRE 1 DE 802  
UNO, QUITO, SUIP. 1 DE 11 DE 2018

ACTIVO	Dic-19	S/.	Dic-18	PASIVO Y PATRIMONIO NETO	Dic-19	S/.	Dic-18
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	51,349	OK	264,113	Obligaciones financieras	1,401,689	OK	504,895
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,634,436	OK	1,677,217	Remuneraciones por pagar y Benef. Sociales	549,585	OK	531,584
Otras Cuentas por Cobrar	798,085	OK	81,929	Cuentas por pagar comerciales	896,392	OK	1,957,711
Gastos pagados por anticipado	507,577	OK	437,521	Otras cuentas por pagar	1,892,260	OK	2,255,518
Inventarios	628,743	OK	193,684	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>4,739,926</b>		<b>5,249,707</b>
Cargas Diferidas	68,529	OK	68,529				
Activo por Impuestos	(141,195)	OK	190,064	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			
<b>Total activo corriente</b>	<b>3,547,523</b>		<b>2,913,057</b>	Obligaciones financieras	1,467,775	OK	389,761
				Otras cuentas por pagar	32,538	OK	32,538
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				<b>Total pasivo No Corriente</b>	<b>1,500,313</b>		<b>422,300</b>
Propiedad, planta y equipo neto	5,646,324	OK	4,631,688	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6,240,239</b>		<b>5,672,007</b>
Activos intangibles neto	505,485	OK	0				
<b>Total activo no corriente</b>	<b>6,151,809</b>		<b>4,631,688</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>			
				Capital social	1,651,438	OK	941,438
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>9,699,332</b>		<b>7,544,745</b>	Capital adicional	523,207	OK	
				Resultados Acumulados	408,092	OK	523,207
				Resultados del ejercicio 2019	876,356		408,092
				<b>Total patrimonio neto</b>	<b>3,459,093</b>		<b>1,872,738</b>
				<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>9,699,332</b>		<b>7,544,745</b>

  
FRANCISCO ROQUE ROJAS MACASSI  
CONTADOR GENERAL

  
MISION TECNOLOGICA S.A.C.  
MISION TECNOLOGICA S.A.C.

MISION TECNOLOGICA S.A.C  
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION  
31/12/2019  
Expresados en soles

	Dic-19	Dic-18
	S/.	S/.
Ventas Netas (Ingresos operacionales)	17,027,108	14,296,490
Otros Ingresos Operacionales	0	
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>17,027,108</b>	<b>14,296,490</b>
Costo de ventas	(11,324,040)	(9,215,518)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>5,703,068</b>	<b>5,080,973</b>
<b>Gastos Operacionales</b>		
Gastos de Administración	(1,449,777)	(1,444,516)
Gastos de Venta	(2,349,513)	(2,357,708)
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,903,779</b>	<b>1,278,749</b>
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>		
Ingresos Financieros	0	
Gastos Financieros	(663,872)	(460,700)
Otros Ingresos	51	184,636
Diferencia en cambio	68,525	(315,290)
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>		
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	<b>1,308,482</b>	<b>687,394</b>
Participaciones	-65,424	0
Impuesto a la Renta Diferido	0	68,529
Impuesto a la Renta Corriente	-366,702	-347,831
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>876,356</b>	<b>408,092</b>

  
FRANCISCO RAÚL ROJAS MACASSI  
CORTADOR GENERAL

  
Gobierno Autónomo  
Regional de la Región  
Mision Tecnológica S.A.C.  
RUC: 20191001210001  
DIRECCIÓN REGIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS  
CALLE 1219 1011

	Dic-20	Dic-19		Dic-20	Dic-19
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	51,172	51,349	Obligaciones financieras	1,278,013	1,401,689
Cuentas por Cobrar Comerciales	2,085,394	1,634,436	Remuneraciones por pagar y Benef. Sociales	661,471	549,585
Otras Cuentas por Cobrar	731,146	798,085	Cuentas por pagar comerciales	1,507,291	896,392
Gastos pagados por anticipado	413,941	507,577	Cuentas por pagar Accionistas (socios)	651,746	
Inventarios	1,038,308	628,743	Anticipos de clientes	(1,786)	
Cargas Diferidas		68,529	Otras cuentas por pagar	1,090,082	1,892,260
Activo por Impuestos		(141,195)	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>5,186,815</b>	<b>4,739,926</b>
<b>Total activo corriente</b>	<b>4,319,961</b>	<b>3,547,523</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			Obligaciones financieras	1,635,111	1,467,775
Propiedad, planta y equipo neto	6,390,442	5,646,324	Otras cuentas por pagar		32,538
Activos intangibles neto	128802.59	505485.09	<b>Total pasivo No Corriente</b>	<b>1,635,111</b>	<b>1,500,313</b>
Activos por Impuesto a las Ganancias	(773174.28)		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6,821,927</b>	<b>6,240,239</b>
<b>Total activo no corriente</b>	<b>5,746,070</b>	<b>6,151,809</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>		
			Capital social	2,174,645	1,651,438
			Capital adicional		523207
			Resultados Acumulados	408,092	408,092
			Resultados del ejercicio 2019	661,367	876,356
			<b>Total patrimonio neto</b>	<b>3,244,105</b>	<b>3,459,093</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>10,066,031</b>	<b>9,699,332</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>10,066,031</b>	<b>9,699,332</b>

  
FRANCISCO ROJAS MACASSI  
CONTADOR GENERAL

  
MISION TECNOLOGICA S.A.C  
Calle 100 N° 1000  
Lima, Perú



MISION TECNOLOGICA S.A.C  
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION  
31/12/2020  
Expresados en soles

	Dic-20	Dic-19
	S/.	S/.
Ventas Netas (Ingresos operacionales)	12,445,006	17,027,108
Otros Ingresos Operacionales	0	0
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>12,445,006</b>	<b>17,027,108</b>
Costo de ventas	(7,938,940)	(11,324,040)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>4,506,066</b>	<b>5,703,068</b>
<b>Gastos Operacionales</b>		
Gastos de Administración	(1,385,089)	(1,449,777)
Gastos de Venta	(1,262,423)	(2,349,513)
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,858,554</b>	<b>1,903,779</b>
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>		
Ingresos Financieros	0	0
Gastos Financieros	(293,550)	(663,872)
Otros Ingresos	534,754	51
Diferencia en cambio	(145,686)	68,525
	0	0
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	<b>1,954,072</b>	<b>1,308,482</b>
Participaciones	0	-65,424
Impuesto a la Renta Diferido	0	0
Impuesto a la Renta Corriente	0	-366,702
	0	0
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>1,954,072</b>	<b>876,356</b>

  
**FRANCISCO ROJAS MACASSI**  
 CONTADOR GENERAL

  
 Gerardo Linares  
 ASISTENTE CDO  
 MISION TECNOLOGICA S.A.C.  
 Av. JUAN PÉREZ DE GONZÁLEZ 1109  
 URB. COMERCIO SUR - LIMA

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**ANÁLISIS VERTICAL**  
**PERIODOS 2016 - 2020**  
*Expresado en soles*

	2016		2017		2018		2019		2020	
		%		%		%		%		%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>										
Efectivo y Equivalentes a Efectiv	19,012	1%	446,197	6%	264,111	4%	51,349	1%	51,172	1%
Cuentas por Cobrar Comercial:	708,791	23%	1,530,072	21%	1,677,217	22%	1,634,436	17%	2,085,394	21%
Otras Cuentas por Cobrar					81,929	1%	798,085	8%	731,146	7%
Gastos Pagados por Anticipado					437,521	6%	507,577	5%	413,941	4%
Inventarios	759,613	25%	226,238	3%	193,684	3%	628,743	6%	1,038,308	10%
Cargas Diferidas				0%	68,529	1%	68,529	1%		0%
Crédito por Impuesto y Cargas C	336,870	11%	228,889	3%	190,064	3%	(141,195)	-1%		0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,824,286</b>	<b>60%</b>	<b>2,431,396</b>	<b>34%</b>	<b>2,913,055</b>	<b>39%</b>	<b>3,547,523</b>	<b>37%</b>	<b>4,319,961</b>	<b>43%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>										
Terreno, Maquinarias y Equipos	1,232,940	40%	4,721,505	66%	4,631,688	61%	5,646,324	58%	6,390,442	63%
Activos Intangibles Neto				0%		0%	505,485	5%	128,803	1%
Activo por Impuesto a las Ganancias				0%		0%		0%	(773,174)	-8%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,232,940</b>	<b>40%</b>	<b>4,721,505</b>	<b>66%</b>	<b>4,631,688</b>	<b>61%</b>	<b>6,151,809</b>	<b>63%</b>	<b>5,746,070</b>	<b>57%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,057,226</b>	<b>100%</b>	<b>7,152,901</b>	<b>100%</b>	<b>7,544,744</b>	<b>100%</b>	<b>9,699,332</b>	<b>100%</b>	<b>10,066,031</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>										
<b>PASIVO CORRIENTE</b>										
Obligaciones Financieras	47,064	2%	1,858,705	26%	504,895	7%	1,401,689	14%	1,278,013	13%
Cuentas por pagar comerciales	1,251,580	41%	1,529,052	21%	1,957,711	26%	896,392	9%	1,507,291	15%
Cuentas por Pagar Accionistas (Socios)									651,746	6%
Anticipos de Clientes									(1,786)	0%
Remuneraciones por pagar	47,921	2%	173,172	2%	531,584	7%	549,585	6%	661,471	7%
Cuentas por pagar diversas	868,313	28%	1,932,103	27%	2,255,518	30%	1,892,260	20%	1,090,082	11%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,214,878</b>	<b>72%</b>	<b>5,493,032</b>	<b>77%</b>	<b>5,249,708</b>	<b>70%</b>	<b>4,739,926</b>	<b>49%</b>	<b>5,186,815</b>	<b>52%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>										
Obligaciones Financieras	19,610	1%		0%	389,761	5%	1,467,775	15%	1,635,111	16%
Cuentas por pagar diversas	-	0%		0%	32,538	0%	32,538	0%		0%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19,610</b>	<b>1%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>422,299</b>	<b>6%</b>	<b>1,500,313</b>	<b>15%</b>	<b>1,635,111</b>	<b>16%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,234,488</b>	<b>73%</b>	<b>5,493,032</b>	<b>77%</b>	<b>5,672,007</b>	<b>75%</b>	<b>6,240,239</b>	<b>64%</b>	<b>6,821,927</b>	<b>68%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>										
Capital Social	536,556	18%	822,738	12%	941,438	12%	1,651,438	17%	2,174,645	22%
Capital Adicional		0%		0%		0%	523,207	5%		0%
Resultados Acumulados	(265)	0%	-	0%	523,207	7%	408,092	4%	408,092	4%
Resultados del Ejercicio	286,447	9%	837,132	12%	408,092	5%	876,356	9%	661,367	7%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>822,738</b>	<b>27%</b>	<b>1,659,870</b>	<b>23%</b>	<b>1,872,737</b>	<b>25%</b>	<b>3,459,093</b>	<b>36%</b>	<b>3,244,105</b>	<b>32%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3,057,226</b>	<b>100%</b>	<b>7,152,901</b>	<b>100%</b>	<b>7,544,744</b>	<b>100%</b>	<b>9,699,332</b>	<b>100%</b>	<b>10,066,031</b>	<b>100%</b>

**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN**  
**ANÁLISIS VERTICAL**  
**PERÍODOS 2016 - 2020**  
*Expresado en soles*

	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
Ventas Netas (ingresos operacionales)	4,957,392	100%	9,375,569	100%	14,296,490	100%	17,027,108	100%	12,445,006	100%
Costo de Ventas	(3,866,765)	-78%	(4,535,198)	-48%	(9,215,518)	-64%	(11,324,040)	-67%	(7,938,940)	-64%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,090,626</b>	<b>22%</b>	<b>4,840,371</b>	<b>52%</b>	<b>5,080,972</b>	<b>36%</b>	<b>5,703,068</b>	<b>33%</b>	<b>4,506,066</b>	<b>36%</b>
Gastos Operacionales		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos de Administración	(495,739)	-10%	(2,179,260)	-23%	(1,444,516)	-10%	(1,449,777)	-9%	(1,385,089)	-11%
Gastos de Ventas	(297,443)	-6%	(1,619,048)	-17%	(2,357,708)	-16%	(2,349,513)	-14%	(1,262,423)	-10%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>297,444</b>	<b>6%</b>	<b>1,042,063</b>	<b>11%</b>	<b>1,278,748</b>	<b>9%</b>	<b>1,903,779</b>	<b>11%</b>	<b>1,858,554</b>	<b>15%</b>
Otros ingresos (gastos)	7,371	0%	7,389	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Gastos Financieros	(7,473)	0%	(105,758)	-1%	(460,700)	-3%	(663,872)	-4%	(293,550)	-2%
Otros ingresos		0%	8,684	0%	184,636	1%	51	0%	534,754	4%
Diferencia en cambio	(10,894)	0%	(115,246)	-1%	(315,290)	-2%	68,525	0%	(145,686)	-1%
<b>Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	<b>286,448</b>	<b>6%</b>	<b>837,132</b>	<b>9%</b>	<b>687,394</b>	<b>5%</b>	<b>1,308,482</b>	<b>8%</b>	<b>1,954,072</b>	<b>16%</b>
Participaciones		0%		0%		0%	(65,424)	0%		0%
Impuesto a la Renta Diferido		0%		0%	68,529	0%		0%		0%
Impuesto a la Renta Corriente		0%		0%	(347,831)	-2%	(366,702)	-2%		0%
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>286,448</b>	<b>6%</b>	<b>837,132</b>	<b>9%</b>	<b>408,092</b>	<b>3%</b>	<b>876,356</b>	<b>5%</b>	<b>1,954,072</b>	<b>16%</b>

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ANÁLISIS HORIZONTAL

PERÍODOS 2016 - 2020

Expresado en soles

ACTIVO CORRIENTE	2016	2017	V.A.	V.R.	2018	V.A.	V.R.	2019	V.A.	V.R.	2020	V.A.	V.R.
Efectivo y Equivalentes a Efectivos	19,012	446,197	427,185	2247%	264,111	(182,086)	-41%	51,349	(212,763)	-81%	51,172	(177)	0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	708,791	1,530,072	821,281	116%	1,677,217	147,145	10%	1,634,436	(42,781)	-3%	2,085,394	450,959	28%
Otras Cuentas por Cobrar			-		81,929	81,929		798,085	716,156	874%	731,146	(66,939)	-8%
Gastos Pagados por Anticipado			-		437,521	437,521		507,577	70,055	16%	413,941	(93,635)	-18%
Inventarios	759,613	226,238	(533,375)	-70%	193,684	(32,554)	-14%	628,743	435,059	225%	1,038,308	409,565	65%
Cargas Diferidas			-		68,529	68,529		68,529	-	0%		(68,529)	-100%
Crédito por Impuesto y Cargas Diferidas	336,870	228,889	(107,981)	-32%	190,064	(38,825)	-17%	(141,195)	(331,259)	-174%		141,195	-100%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,824,286</b>	<b>2,431,396</b>	<b>607,110</b>	<b>33%</b>	<b>2,913,055</b>	<b>481,659</b>	<b>20%</b>	<b>3,547,523</b>	<b>634,468</b>	<b>22%</b>	<b>4,319,961</b>	<b>772,438</b>	<b>22%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>													
Terreno, Maquinarias y Equipos	1,232,940	4,721,505	3,488,565	283%	4,631,688	(89,817)	-2%	5,646,324	1,014,635	22%	6,390,442	744,118	13%
Activos Intangibles Neto						-		505,485	505,485		128,803	(376,683)	-75%
Activo por Impuesto a las Ganancias						-			-		(773,174)	(773,174)	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,232,940</b>	<b>4,721,505</b>	<b>3,488,565</b>	<b>283%</b>	<b>4,631,688</b>	<b>(89,817)</b>	<b>-2%</b>	<b>6,151,809</b>	<b>1,520,121</b>	<b>33%</b>	<b>5,746,070</b>	<b>(405,739)</b>	<b>-7%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,057,226</b>	<b>7,152,901</b>	<b>4,095,676</b>	<b>134%</b>	<b>7,544,744</b>	<b>391,842</b>	<b>5%</b>	<b>9,699,332</b>	<b>2,154,588</b>	<b>29%</b>	<b>10,066,031</b>	<b>366,700</b>	<b>4%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>													
<b>PASIVO CORRIENTE</b>													
Obligaciones Financieras	47,064	1,858,705	1,811,641	3849%	504,895	(1,353,810)	-73%	1,401,689	896,795	178%	1,278,013	(123,677)	-9%
Cuentas por pagar comerciales	1,251,580	1,529,052	277,472	22%	1,957,711	428,659	28%	896,392	(1,061,319)	-54%	1,507,291	610,899	68%
Cuentas por Pagar Accionistas (Socios)			-			-			-		651,746	651,746	
Anticipos de Clientes			-			-			-		(1,786)	(1,786)	
Remuneraciones por pagar	47,921	173,172	125,251	261%	531,584	358,412	207%	549,585	18,001	3%	661,471	111,885	20%
Cuentas por pagar diversas	868,313	1,932,103	1,063,789	123%	2,255,518	323,415	17%	1,892,260	(363,258)	-16%	1,090,082	(802,178)	-42%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,214,878</b>	<b>5,493,032</b>	<b>3,278,153</b>	<b>148%</b>	<b>5,249,708</b>	<b>(243,324)</b>	<b>-4%</b>	<b>4,739,926</b>	<b>(509,782)</b>	<b>-10%</b>	<b>5,186,815</b>	<b>446,890</b>	<b>9%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>													
Obligaciones Financieras	19,610		(19,610)	-100%	389,761	389,761		1,467,775	1,078,014	277%	1,635,111	167,337	11%
Cuentas por pagar diversas	-		-		32,538	32,538		32,538	0	0%		(32,538)	-100%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19,610</b>	<b>-</b>	<b>(19,610)</b>	<b>-100%</b>	<b>422,299</b>	<b>422,299</b>		<b>1,500,313</b>	<b>1,078,014</b>	<b>255%</b>	<b>1,635,111</b>	<b>134,798</b>	<b>9%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,234,488</b>	<b>5,493,032</b>	<b>3,258,544</b>	<b>146%</b>	<b>5,672,007</b>	<b>178,975</b>	<b>3%</b>	<b>6,240,239</b>	<b>568,232</b>	<b>10%</b>	<b>6,821,927</b>	<b>581,688</b>	<b>9%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>													
Capital Social	536,556	822,738	286,182	53%	941,438	118,700	14%	1,651,438	710,000	75%	2,174,645	523,207	32%
Capital Adicional			-			-		523,207	523,207			(523,207)	-100%
Resultados Acumulados	(265)	-	265	-100%	523,207	523,207		408,092	(115,115)	-22%	408,092	-	0%
Resultados del Ejercicio	286,447	837,132	550,685	192%	408,092	(429,040)	-51%	876,356	468,264	115%	661,367	(214,989)	-25%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>822,738</b>	<b>1,659,870</b>	<b>837,132</b>	<b>102%</b>	<b>1,872,737</b>	<b>212,867</b>	<b>13%</b>	<b>3,459,093</b>	<b>1,586,356</b>	<b>85%</b>	<b>3,244,105</b>	<b>(214,989)</b>	<b>-6%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3,057,226</b>	<b>7,152,901</b>	<b>4,095,675</b>	<b>134%</b>	<b>7,544,744</b>	<b>391,842</b>	<b>5%</b>	<b>9,699,332</b>	<b>2,154,589</b>	<b>29%</b>	<b>10,066,031</b>	<b>366,699</b>	<b>4%</b>

**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL**  
**PERÍODOS 2016 - 2020**  
*Expresado en soles*

	2016	2017	V.A.	V.R.	2018	V.A.	V.R.	2019	V.A.	V.R.	2020	V.A.	V.R.
Ventas Netas (ingresos operacionales)	4,957,392	9,375,569	4,418,178	89%	14,296,490	4,920,921	52%	17,027,108	2,730,618	19%	12,445,006	(4,582,103)	-27%
Costo de Ventas	(3,866,765)	(4,535,198)	(668,433)	17%	(9,215,518)	(4,680,320)	103%	(11,324,040)	(2,108,522)	23%	(7,938,940)	3,385,100	-30%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,090,626</b>	<b>4,840,371</b>	<b>3,749,745</b>	<b>344%</b>	<b>5,080,972</b>	<b>240,601</b>	<b>5%</b>	<b>5,703,068</b>	<b>622,096</b>	<b>12%</b>	<b>4,506,066</b>	<b>(1,197,003)</b>	<b>-21%</b>
Gastos Operacionales													
Gastos de Administración	(495,739)	(2,179,260)	(1,683,521)	340%	(1,444,516)	734,744	-34%	(1,449,777)	(5,261)	0%	(1,385,089)	64,689	-4%
Gastos de Ventas	(297,443)	(1,619,048)	(1,321,605)	444%	(2,357,708)	(738,660)	46%	(2,349,513)	8,195	0%	(1,262,423)	1,087,090	-46%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>297,444</b>	<b>1,042,063</b>	<b>744,619</b>	<b>250%</b>	<b>1,278,748</b>	<b>236,685</b>	<b>23%</b>	<b>1,903,779</b>	<b>625,031</b>	<b>49%</b>	<b>1,858,554</b>	<b>(45,224)</b>	<b>-2%</b>
Otros ingresos (gastos)	7,371	7,389	18	0%	-	(7,389)	-100%	-	-	-	-	-	-
Gastos Financieros	(7,473)	(105,758)	(98,285)	1315%	(460,700)	(354,942)	336%	(663,872)	(203,172)	44%	(293,550)	370,322	-56%
Otros ingresos		8,684	8,684		184,636	175,952	2026%	51	(184,585)	-100%	534,754	534,703	1041088%
Diferencia en cambio	(10,894)	(115,246)	(104,352)	958%	(315,290)	(200,044)	174%	68,525	383,815	-122%	(145,686)	(214,211)	-313%
<b>Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	<b>286,448</b>	<b>837,132</b>	<b>550,684</b>	<b>192%</b>	<b>687,394</b>	<b>(149,738)</b>	<b>-18%</b>	<b>1,308,482</b>	<b>621,088</b>	<b>90%</b>	<b>1,954,072</b>	<b>645,590</b>	<b>49%</b>
Participaciones								(65,424)	(65,424)			65,424	
Impuesto a la Renta Diferido					68,529	68,529			(68,529)			-	
Impuesto a la Renta Corriente					(347,831)	(347,831)		(366,702)	(18,871)	5%		366,702	-100%
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>286,448</b>	<b>837,132</b>	<b>(104,352)</b>	<b>958%</b>	<b>408,092</b>	<b>(429,040)</b>	<b>-51%</b>	<b>876,356</b>	<b>468,264</b>	<b>115%</b>	<b>1,954,072</b>	<b>1,077,716</b>	<b>123%</b>



#### DETALLE DE VENTAS AL CONTADO Y AL CRÉDITO

<b>Año</b>	<b>Ventas al contado</b>	<b>%</b>	<b>Ventas al crédito</b>	<b>%</b>	<b>Total Ventas</b>
<b>2016</b>	1,752,832	<b>35%</b>	3,204,560	<b>65%</b>	4,957,392
<b>2017</b>	406,535	<b>4%</b>	8,969,034	<b>96%</b>	9,375,569
<b>2018</b>	3,327,508	<b>23%</b>	10,968,982	<b>77%</b>	14,296,490
<b>2019</b>	7,736,658	<b>45%</b>	9,290,450	<b>55%</b>	17,027,108
<b>2020</b>	3,449,216	<b>28%</b>	8,995,790	<b>72%</b>	12,445,006