

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



**“SISTEMA DE TESORERÍA Y LA LIQUIDEZ EN EL  
SECTOR DE TELECOMUNICACIONES CASO: EMPRESA  
EQUANT PERÚ S.A.”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

**ANGIE FABIOLA CAMPOS MORENO**  
**BRAULIO OMAR CHANDUVI PICHILINGUE**  
**CLAUDIA FERNANDA MERINO HUAMAN**

Callao, 2022

PERÚ

*Angie Campos*  
*Braulio Chanduvi*  
*Claudia Merino*  
*Edith Cárdenas*

Mg. NOEDING EDITH  
CÁRDENAS LARA

**“SISTEMA DE TESORERÍA Y LA LIQUIDEZ EN EL SECTOR DE  
TELECOMUNICACIONES: CASO: EMPRESA EQUANT PERÚ S.A.”**

**ANGIE FABIOLA CAMPOS MORENO  
BRAULIO OMAR CHANDUVI PICHILINGUE  
CLAUDIA FERNANDA MERINO HUAMAN**



## HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

### MIEMBROS DEL JURADO:

- |                                      |                     |
|--------------------------------------|---------------------|
| • Dr. Roger Hernando Peña Huaman     | PRESIDENTE          |
| • Dr. Raúl Walter Caballero Montañez | SECRETARIO          |
| • Mg. Guido Merma Molina             | VOCAL               |
| • Mg. Juan Jorge Zapata Urdiales     | MIEMBRO<br>SUPLENTE |

**ASESOR: Mag. C.P.C. Noeding Edith Cárdenas Lara**

Nº de Libro: 1

Nº de Folio: 63.02

Nº de Acta: N°002-CTT-2022-01

Fecha de Aprobación: 02/05/2022

Resolución de Sustentación: N° 099-2021-CU

Fecha de resolución: 30/06/2021

## **DEDICATORIA**

Angie Fabiola Campos Moreno

A mis madres, Silvia por darme la vida y Marlene por su amor y sacrificio. A mis abuelos amados Angélica y Abraham por ser mi motor y un eterno agradecimiento a mi familia por su apoyo.

Braulio Omar Chanduvi Pichilingue

Dedicado a mi padre Rigoberto, que, desde el cielo, me apoya y alienta para poder lograr mis objetivos. A mi madre María Luisa y mi hermano Daniel, por siempre estar cuando más los necesite.

Claudia Fernanda Merino Huaman

Dedicado a mis padres, Jenny Huaman y Fernando Merino, pilares fundamentales en mi vida, que guían mis pasos y permanecen junto a mí en cada etapa que cruzo con todo su cariño.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a nuestros profesores y asesora MG. C.P.C. Noeding Edith Cárdenas Lara por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión.

# ÍNDICE

<b>ÍNDICE</b> .....	<b>1</b>
<b>TABLAS DE CONTENIDO</b> .....	<b>4</b>
<b>TABLA DE GRAFICOS</b> .....	<b>5</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>6</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>7</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>8</b>
<b>I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>10</b>
1.1 Descripción de la realidad problemática .....	10
1.2 Formulación del problema .....	12
1.2.1 Problema General.....	12
1.2.2 Problemas específicos.....	12
1.3 Objetivos.....	12
1.3.1 Objetivo general.....	12
1.3.2 Objetivos específicos .....	12
1.4 Limitantes de la investigación.....	13
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>14</b>
2.1 Antecedentes.....	14
2.1.1 Internacional .....	14
2.1.2 Nacional.....	17
2.2 Bases teóricas .....	20
2.2.1 Sistema de Tesorería.....	20



2.2.2	Liquidez.....	22
2.2.3	Marco Legal .....	23
2.3	Conceptual .....	25
2.3.1	Gestión de Tesorería .....	25
2.3.2	Políticas de cobranza.....	25
2.3.2.1	Políticas de Crédito .....	26
2.3.3	Liquidez.....	31
2.4	Definición de Términos Básicos.....	35
<b>III.</b>	<b>HIPÓTESIS Y VARIABLES .....</b>	<b>38</b>
3.1	Hipótesis.....	38
3.1.1	Hipótesis General .....	38
3.1.2	Hipótesis específicas .....	38
3.2	Definición conceptual de variables .....	38
3.2.1	Operacionalización de variables .....	40
<b>IV.</b>	<b>DISEÑO METODOLÓGICO .....</b>	<b>41</b>
4.1	Tipo y diseño de investigación .....	41
4.1.1	Tipo de investigación .....	41
4.1.2	Diseño de la investigación .....	41
4.2	Método de investigación .....	42
4.3	Población y muestra .....	42
4.4	Lugar del estudio y periodo desarrollado .....	43
4.5	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información .....	43
4.5.1	Técnicas.....	43

4.5.2 Instrumentos .....	43
4.6 Análisis y procesamientos de datos .....	44
<b>V. RESULTADOS.....</b>	<b>45</b>
5.1 Resultado descriptivo .....	45
5.2 Resultados inferenciales.....	57
<b>VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>58</b>
6.1 Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados. ....	58
6.2 Contrastación de los resultados con otros estudios similares .....	61
6.3 Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes .....	63
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>65</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>66</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>68</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>75</b>
ANEXO 01 Matriz de consistencia.....	76
ANEXO 02 Instrumentos validados .....	77
ANEXO 03 Consentimiento informado .....	83
ANEXO 04 Estados Financieros.....	84
ANEXO 05 Otros anexos necesarios de acuerdo a la naturaleza del problema .....	99
ANEXO 06 Proceso para la ejecución de cobranzas.....	102

## TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1 Ratios de liquidez Empresa Equant Perú S.A.....	11
Tabla 2 Ratios de gestión Empresa Equant Perú S.A .....	11
Tabla 3 Periodo promedio de cobro Empresa Equant Perú S.A.....	45
Tabla 4 Política de crédito de la empresa Equant Perú S.A.....	45
Tabla 5 Variación entre rotación de cuentas por cobrar y ratio de prueba defensiva Empresa Equant Perú S.A.....	46
Tabla 6 Variación entre periodo de cobro y ratio de prueba defensiva Equant Perú S.A .....	47
Tabla 7 Periodo promedio de cuentas por pagar Equant Perú S.A.....	49
Tabla 8 Políticas de pagos de la Empresa Equant Perú S.A.....	49
Tabla 9 Ratio de liquidez Equant Perú S.A.....	50
Tabla 10 Variación entre periodo promedio de pago y ratio de liquidez general Equant Perú S.A .....	51
Tabla 11 Rotación de cuentas por cobrar realizados en la gestión de cobranzas (Expresado en veces).....	53
Tabla 12 Rotación de cuentas por pagar (Expresado en veces).....	54
Tabla 13 Rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar, liquidez general y liquidez general .....	55
Tabla 14 Capital de trabajo Equant Perú S.A .....	56

## **TABLA DE GRAFICOS**

<b>Figura 1 Periodo promedio de cobro Empresa Equant Perú S.A.....</b>	<b>46</b>
<b>Figura 2 Variación entre rotación de cuentas por cobrar y ratio de prueba defensiva Empresa Equant Perú S.A.....</b>	<b>47</b>
<b>Figura 3 Variación entre periodo promedio de cobro y ratio de prueba defensiva Equant Perú S.A.....</b>	<b>48</b>
<b>Figura 4 Periodo promedio de pago empresa Equant Perú S.A.....</b>	<b>50</b>
<b>Figura 5 Ratio de liquidez Equant Perú S.A .....</b>	<b>51</b>
<b>Figura 6 Variación entre periodo promedio de pago y ratio de liquidez Equant Perú S.A .....</b>	<b>52</b>
<b>Figura 7 Rotación de cuentas por cobrar Empresa Equant Perú .....</b>	<b>54</b>
<b>Figura 8 Rotación de cuentas por pagar Empresa Equant Perú S.A .....</b>	<b>55</b>
<b>Figura 9 Capital de trabajo Equant Perú S.A.....</b>	<b>56</b>

## RESUMEN

La presente investigación, “Sistema de tesorería y la liquidez del sector de telecomunicaciones caso: Equant Perú S.A.”, determino que la ineficiente gestión de cobros y pagos disminuye la liquidez, el cual presenta problemas debido a la falta de políticas y lineamientos establecidos, así como la falta de seguimiento de las cobranzas a sus clientes, lo que con lleva al retraso del ingreso de liquidez a la empresa en el tiempo oportuno y una errónea presentación de situación financiera.

La investigación fue de tipo aplicado, con diseño de investigación no experimental longitudinal. El método corresponde al hipotético-deductivo y tomando como muestra los estados financieros de los periodos 2016-2020. Para la demostración de las hipótesis se utilizó el análisis de datos que se presentó a través de tablas y figuras descriptivos, y se hizo la variación de indicadores.

Se concluyó que el ineficiente sistema de tesorería disminuye el nivel de liquidez de la empresa Equant Perú S.A. ya que se relacionan directamente debido a que la inadecuada gestión de cobros y pagos reducía la liquidez de la empresa y ello se pudo reflejar en nuestro análisis, asimismo tienen un alto periodo promedio de pago y un bajo promedio de cobro, el cual revela que la empresa paga anticipadamente a sus proveedores creando un desfase con las cobranzas, afectando la liquidez general.

Palabras claves: SISTEMA DE TESORERÍA – LIQUIDEZ

## **ABSTRACT**

The present investigation, "Treasury system and liquidity of the telecommunications sector case: Equant Peru S.A.", determined that the inefficient management of collections and payments decreases liquidity, which presents problems due to the lack of established policies and guidelines, as well such as the lack of follow-up of collections from its clients, which leads to a delay in the entry of liquidity to the company in a timely manner and an erroneous presentation of the financial situation.

The research was of an applied type, with a non-experimental longitudinal research design. The method corresponds to the hypothetical-deductive and taking as a sample the financial statements of the periods 2016-2020. For the demonstration of the hypotheses, the data analysis was used, which was presented through descriptive tables and figures, and the variation of indicators was made.

It was concluded that the inefficient treasury system decreases the level of liquidity of the company Equant Perú S.A. since they are directly related because the inadequate collection and payment management reduced the liquidity of the company and this could be reflected in our analysis, they also have a high average payment period and a low average collection period, which reveals that the company It pays its suppliers in advance, creating a gap with collections, affecting the general liquidity.

Keywords: TREASURY SYSTEM – LIQUIDITY

## INTRODUCCIÓN

La investigación presenta como título Sistema de tesorería y la Liquidez en las empresas del Sector de Telecomunicaciones caso: Equant Perú S.A. que posee un ineficiente sistema de tesorería, reflejando una disminución de liquidez, afectando así la cancelación de obligaciones a corto plazo.

Por este motivo, el objetivo del presente trabajo fue determinar como el ineficiente sistema de tesorería disminuye el nivel de liquidez en el sector de telecomunicaciones caso: empresa Equant Perú S.A.

La importancia del estudio radica en la necesidad de adquirir un adecuado sistema de tesorería enfocado a la gestión de cobranzas y pagos, donde se ejecuten de manera eficaz y eficiente dentro de las empresas. Se debe saber de antemano que toda empresa debe trabajar en lineamientos con políticas de crédito y cobro. Por tal razón se quiere dar a conocer posibles soluciones para un óptimo sistema de tesorería, con el objetivo de que la empresa mantenga un nivel de liquidez aceptable, sumado a esto, una correcta presentación de sus estados financieros a fin de reflejar la realidad de su situación financiera.

Para su desarrollo, hemos estructurado el trabajo en siete puntos:

En el punto I desarrollamos la descripción problemática, explicando como el ineficiente sistema de tesorería afecta la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones. Se menciona los problemas, objetivos generales, específicos, así como la justificación y limitantes.

En el punto II, se presenta los antecedentes de la investigación destacando la opinión y definición de estudiosos en el tema, tanto nacional como internacional

En esta parte también se presentan las bases teóricas, conceptual, marco legal y, por último, la definición de términos básicos.

En el punto III, se indica las hipótesis generales y específicas, así como la definición de las variables dependiente e independiente, y la operacionalización de variable en base a la problemática planteada.

En el punto IV, se describe el tipo de investigación, diseño y metodología de la investigación, conociendo nuestra población, muestra, técnicas e instrumentos que nos ayudaron en la recolección de información.

En el punto V, se presentan los resultados descriptivos demostrando mediante los ratios y rotación de cuentas la problemática de la empresa.

En el punto VI, se describe la contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados, así como la contratación de los resultados con otros estudios similares y la responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.

Por último, daremos a conocer las conclusiones, recomendaciones referencias bibliográficas y anexos.



# **I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

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

En la actualidad el sector de telecomunicaciones constituye la red de información que permite al mundo globalizarse y realizar gestiones diarias, motivo por el cual es importante conocer su desarrollo, evolución, tendencias y perspectivas.

Este sector demostró su resistencia en el 2020 a nivel mundial, con un crecimiento moderado, y pérdidas de ventas pocos significativas en la mayoría de las empresas, y una expansión global de las mismas en forma creciente cada año (GLOBAL, 2021).

En este sentido, para mantenerse en competitividad, las empresas deben tener un adecuado sistema de tesorería, el cual está ampliando su influencia por todas las áreas y formando parte de las funciones operativas, lo cual les ha permitido, en numerosos casos, dejar atrás la mera errónea idea de que esta se encarga solamente de generar datos y brindar información.

En el Perú según el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (Osiptel) las acciones de regulación han generado trascendentales cambios en el ámbito de las telecomunicaciones convirtiéndose, hoy por hoy, en uno de los sectores que más aporta a la economía nacional: 4,8% del producto bruto interno. OSIPTEL (2018)

Es por ello que la presente investigación se enfocó en la empresa de telecomunicaciones Equant Perú S.A. Considerando que el sistema de tesorería es crucial para un correcto ciclo de flujo de efectivo porque cuando se establecen políticas, lineamiento y son acatados, no se tienen retrasos en los ingresos de flujos en la empresa manteniendo así una liquidez sostenible.

Se evidenció una problemática para el entorno y el ineficiente sistema de tesorería dando como consecuencia la disminución de la liquidez. Lo mencionado

se puede demostrar con los ratios de liquidez que provienen de los estados financieros periodo 2016-2020:

**Tabla 1**

*Ratios de liquidez Empresa Equant Perú S.A.*

Ratios de liquidez	2016	2017	2018	2019	2020
Liquidez corriente	1.050	0.795	0.817	0.829	0.828
Test ácido	1.050	0.795	0.817	0.829	0.828
Ratio de caja	0.384	0.407	0.600	0.565	0.663

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 1 se demuestra que el ratio de liquidez para el 2016 es superior a 1 y para los años 2017 al 2020 son inferior a 1. Estos resultados significan que la empresa Equant Perú S.A. no cuenta con la liquidez suficiente para cumplir obligaciones de corto plazo.

**Tabla 2**

*Ratio de gestión Empresa Equant Perú S.A.*

Ratios de gestión	2016	2017	2018	2019	2020
Periodo promedio de cuentas por cobrar	54	50	42	62	46
Periodo promedio de cuentas por pagar	3	10	8	5	8

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 2 observamos que el periodo promedio de cuentas por pagar fue menor al periodo promedio de cuentas por cobrar comercial demostrando que la empresa canceló sus obligaciones antes de efectuar el cobro de sus servicios. Además, no cumplen con sus propias políticas de cobranza, las cuales indican que debería efectuarse los cobros en un plazo máximo de 15 días.

La presente investigación quiere confirmar, mediante ratios de liquidez y ratios de gestión, como el ineficiente sistema de tesorería disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

## **1.2 Formulación del problema:**

### 1.2.1 Problema General

¿El sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones?

### 1.2.2 Problemas específicos

¿La gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones?

¿La gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones?

## **1.3 Objetivos**

### 1.3.1 Objetivo general

Determinar si el sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones

### 1.3.2 Objetivos específicos

Determinar si la gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

Determinar si la gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

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

**Temporal:** Si existen limitantes temporales, pues la investigación se desarrolló considerando limitante temporal, entre los periodos del 2016 al 2020.

**Espacial:** Este trabajo solamente se limita al caso de la empresa Equant Perú S.A.

**Teórica:** Solo hemos abordado la teoría con lo que respecta al sistema de tesorería y la liquidez.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes

Con el objetivo de poseer un fundamento sólido para el desarrollo de la presente investigación, se consultó con estudios e investigaciones internacionales y nacionales, dentro de las ramas de contabilidad, economía, administración y finanzas de diversas casas de estudios.

#### 2.1.1 Internacional

Serrano (2018), en su investigación, tuvo como objetivo general:

Examinar la influencia de la gestión de tesorería en la productividad de las PYMES en la provincia del Azuay-Ecuador, a través de la investigación realizada, tanto a nivel teórico, cuanto a nivel empírico, mediante la realización de la encuesta y luego de su correspondiente tabulación, se constata la influencia directa de la gestión de tesorería en la rentabilidad de las empresas, con una correlación de 0.722 en la escala de Pearson y 0.672 en la escala de Kendall. (pág. 88)

Concluyo en su investigación que la gestión de tesorería determina las fuentes de ingresos y egresos que tiene una empresa en un período de tiempo establecido, modificando los resultados conforme se cambien los resultados de cada cuenta. (pág. 96)

La investigación nos ayudó a conocer la relación que existe entre la gestión de tesorería y la productividad de las empresas PYMES en la provincia del Azuay-Ecuador. También, como la creación de un modelo de gestión de tesorería nos ayuda para alcanzar un nivel deseado de liquidez manteniendo un cronograma de

cobros y pagos según sus clientes y el seguimiento permanente de la facturación vencida y por vencer.

Gualancañayllbay (2012), tuvo como objetivo:

“Mejorar sus resultados y reducir el riesgo crediticio; para realizarlo se cuenta con los recursos e información necesaria proporcionada por la entidad, además de libros, artículos, internet, entre otros; por lo cual se considera que es factible de ejecutarlo”. (pág. 11)

Gualancañayllbay llega a la siguiente conclusión:

“El proceso de crédito y cobranza no es el adecuado dentro de la empresa porque no se cuenta con un proceso como tal, guía que establezca qué pasos se debe tomar en cuenta al momento de otorgar un crédito al cliente”. (pág. 78)

El autor demostró que al no contar con un parámetro establecido para el manejo de crédito y cobranza ocasiona un alto porcentaje de cartera vencida afectando directamente su liquidez, además el autor recomienda que se deben hacer evaluaciones constantes a los clientes para determinar su riesgo crediticio.

La investigación de Veselinova (2018), tiene como objetivo:

“Realizar un diagnóstico económico financiero de las principales operadoras de telecomunicaciones en España (Telefónica, Vodafone y el Grupo MásMovil) mediante la utilización de una serie de tectónicas estudiadas y aplicadas, para conocer cuál fue la evolución de las empresas durante el periodo analizado, así como la situación actual en la que se encuentran”. (pág. 8)

La investigación llegó a la siguiente conclusión:

“A diferencia de las otras empresas, Grupo MásMovil muestra una expansión de sus ventas, durante todo el periodo de estudio, además

de una inversión continua ya que su activo ha aumentado a lo largo de todo el periodo 2013-2017. A pesar de esto su resultado de ejercicio se ha ajustado y en los últimos tres años, el aumento de los activos no se tradujo en un aumento del beneficio, sino que se vuelven a evidenciar pérdidas. Como las otras tres empresas el Grupo 70 muestra desequilibrio financiero. A largo plazo su solvencia muestra valores decrecientes y preocupantes, si siguen con esta tendencia se producirán problemas con la liquidez de la empresa.” (págs. 69-70)

La investigación concluyó que una empresa que presenta un crecimiento en sus ventas o un aumento en sus activos, no es una señal necesariamente de obtener beneficios, ya que si no tenemos un manejo adecuado de nuestras carteras vencidas todo ello presentará un problema en la liquidez ya que si bien es cierto se obtienen ingresos, al no efectuar las cobranzas se genera un desbalance obteniendo perdidas como en el caso de la empresa estudiada por el investigador Veselinova. Debemos hacer un análisis más exhaustivo tomando en cuenta todos los factores para evaluar adecuadamente la situación financiera de la empresa.

Vargas (2019), tuvo como objetivo:

“Conocer las diferentes técnicas de gestión de tesorería propuesta por algunos autores y en específico las aplicadas en una empresa privada de construcción y administración de bienes muebles”. (pág. 9)

La investigación, llegó a la siguiente conclusión: “Que con técnicas adecuadas de gestión de tesorería las empresas logran rendimientos considerables y disminuyen costos, y se demuestra que cualquier empresa puede obtener ganancias financieras considerables si se aplica de forma adecuada las técnicas y estrategias estudiadas” (pág. 70)

La investigación nos ayudó a conocer estrategias de la gestión de tesorería, como asegurar que los ingresos sean lo más rápido posible para que este pueda

ser invertido en los procesos de producción para lograr tener un financiamiento inmediato, así como retrasar las fechas de pago a proveedores sin poner en riesgo los acuerdos establecidos.

Pincay Suarez & Sarabia Rivera (2018) , tuvo como objetivo:

“Analizar el efecto en que se ve perjudicado la liquidez de la empresa con respecto al manejo que tiene el Área de Tesorería”. (pág. 6)

La investigación, llegó a la siguiente conclusión:

“La empresa dispone de plazo de pago a sus proveedores de 60 días de los cuales según análisis de promedio de pago lo realizamos en 88 días, concluyendo podemos evidenciar que al tener un retorno de cartera prolongado estamos afectando las relaciones con nuestros principales proveedores.” (pág. 73)

La investigación nos evidencia un problema existente en el pago a proveedores, esto relacionada a la gestión de cuentas por pagar, generando una relación desfavorable con los proveedores de donde la empresa obtiene sus recursos para el desarrollo de sus actividades.

### 2.1.2 Nacional

Vásquez (2016), Su investigación tiene como objetivo “Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016”. (pág. 8)

La investigación llegó a la siguiente conclusión:

“La evaluación de los datos obtenidos permitieron establecer que las políticas de crédito y pago influyen en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., porque obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son



indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar y pagar”. (pág. 78)

Esta investigación indica que los procedimientos de cobranzas de efectivos influirán directamente a la recuperación de las cuentas por cobrar, y así poseer de liquidez para solventar pasivos a corto plazo, el autor da mucha importancia a establecer las políticas de cobro teniendo en cuenta diversos factores tanto como clientes morosos, clientes recurrentes y clientes nuevos, se deben especificar las políticas de acuerdo a ello.

Tapia & Pauca (2019), tiene como objetivo “Determinar de qué manera influye el conocimiento de política de cobranzas en la liquidez de la empresa Equipo Luigui S.A.C., Villa María del Triunfo, 2017”. (pág. 16)

Los autores llegaron a la siguiente conclusión:

“La falta de conocimiento de política de cobranzas del personal encargado del área de cobranza, se debe a que el manual no ha sido entregado en físico o formalmente donde pueda servirle de soporte y aplicarlas correctamente, se basan de lo que le dice el jefe de cobranzas y lo que escucha en algunas reuniones que participa. Una de las maneras que influye directamente en la liquidez es el poco conocimiento de los procedimientos de cobranzas establecidas y la falta de interés por conocer las acciones legales para reducir las cuentas incobrables, teniendo como consecuencia el incremento de la cartera morosa.” (pág. 67)

Los autores Tapia & Pauca nos permite evidenciar que las políticas de cobranza influyen de manera directa y significativa en la empresa Equipo Luigi S.A.C, a causa de que no se aplica en su totalidad la política de cobranzas establecidas. La falta de interés del personal de conocer acciones legales por reducir cuentas incobrables influye en la liquidez y también la falta de capacitación

hacia el personal de trabajo ya que por falta de conocimiento de estas políticas no se cumplen.

Vidal (2021), en su investigación tuvo como objetivo “Determinar cómo el nivel de cobrabilidad repercute en la liquidez de la empresa Agrícola La Chacra S.A.C. periodo 2017-2020”. (pág. 11)

Vidal, llegó a la siguiente conclusión

“La gestión de tesorería repercute directamente en la liquidez, lo cual implica una mejora en procedimientos de pago a los proveedores y el correcto manejo de caja y bancos, ya que estas ser deficientes generan una disminución en la liquidez lo cual puede ocasionar la desconfianza de los proveedores y perjudicar el proceso de elaboración del producto”. (pág. 54)

Al respecto el autor confirma que fomentar estrategias acordes al funcionamiento de la entidad para establecer así las políticas y lineamiento que ayuden a una mejor administración de cuentas por cobrar y por ende a una mejora de la liquidez, también hace énfasis en el correcto manejo de caja y banco ya que también son factores que afectan la liquidez.

Alvaro & Herencia (2021), en su investigación tuvo como objetivo “Determinar cómo la gestión de tesorería se relaciona con la liquidez de la empresa Santo Martin S.A.C., periodo 2015-2019.” (pág. 11)

Los autores llegaron a la siguiente conclusión:

“La empresa Santo Martin S.A.C. requiere una adecuada gestión de tesorería que permita el incremento de los ingresos de efectivo porque en el estudio de investigación se demostró que la gestión de tesorería y la liquidez están relacionadas directamente y al no existir una adecuada gestión de ingresos y egresos trae como consecuencia una baja capacidad de liquidez.” (pág. 85)

Alvaro & Herencia nos dieron a conocer cómo la gestión de cobranzas y pagos tienen una relación directa con la liquidez, así como la importancia de realizar un flujo de caja proyectado para el correcto orden de cada proceso. Esta investigación también nos recomienda implementar nuevas estrategias para los clientes más morosos, como otorgarles descuentos o beneficios por su pago a tiempo.

Alvarez, Sanchez & Garay (2020) en su investigación tuvieron como objetivo “Analizar en qué medida la gestión de tesorería es un factor significativo que incide en la liquidez”. (pág. 5).

Los autores llegaron a la siguiente conclusión

“Si bien una correcta ejecución de la gestión de tesorería no depende sólo del modelo de gestión del responsable, sino también de las herramientas tecnológicas que se utilicen en la organización y de la forma de utilizar y aplicar, convirtiéndose en un elemento caracterizador para la gestión de tesorería, facilitando el cambio tecnológico en las entidades que tienden hacia la tolerancia empresarial e implantando la innovación” (pág. 13)

La investigación nos permitió conocer un factor fundamental de la gestión de tesorería, que incide en la liquidez de la empresa, siendo este, adaptarse a las novedades tecnológicas que facilitan cada vez más, obtener resultados precisos e información acertada, adaptándose a las necesidades modernas del sector empresarial y alinearse a las innovaciones que el mercado moderno exige.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Sistema de Tesorería**

Fernandez (2019), afirma que el propósito de una buena gestión de tesorería es mejorar la liquidez de la empresa, cuyo objetivo principal es obtener los fondos

necesarios para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Para lograr este fin los tesoreros de las entidades deben llevar a cabo las gestiones necesarias.

➤ Sistema

VanGigch (2006), lo define como sistema:

"Una unión de partes o componentes, conectados en una forma organizada. Las partes se afectan por estar en el sistema y se cambian si lo dejan. La unión de partes hace algo (muestra una conducta dinámica como opuesto a permanecer inerte). Además, un sistema puede existir realmente como un agregado natural de partes componentes encontradas en la naturaleza, o ésta puede ser un agregado inventado por el hombre, una forma de ver el problema que resulta de una decisión deliberada de suponer que unos conjuntos de elementos están relacionados, y constituyen una cosa llamada "un sistema". (pág. 15)

➤ Tesorería

Pedrosa (2015), define:

"Tesorería son todos aquellos procedimientos y acciones destinada a la administración y gestión del dinero en una organización. La operativa de la tesorería abarca multitud de funciones del ámbito financiero y monetario, desde los cobros por ventas y los pagos a acreedores, hasta la negociación con bancos de préstamos y servicios financieros, la gestión de ingresos y gastos surgidos durante las operaciones de venta y negociación, así como la gestión de la caja (dinero en efectivo) en las organizaciones"

## 2.2.2 Liquidez

Para Morales (2014):

“La liquidez de las empresas mide la capacidad que tienen para cumplir con sus obligaciones corrientes o de corto plazo de manera oportuna...la liquidez ácida mide la capacidad que tiene la empresa para pagar con activos de inmediata realización las obligaciones de corto plazo, es un índice de solvencia inmediata” (p.124).

- Ratios de liquidez

Van Horne & Wachowicz (2010), nos indican los ratios de liquidez que se usan para medir la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Comparando las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles para que puedan efectuar la cancelación de estas. Analizando el tratamiento dado en la empresa se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad.

Podemos interpretar que, para atender sus operaciones, basándose en su habilidad para cumplir, las etapas y plazos del ciclo de operación.

Manchego (2016) ratifica que los ratios de liquidez son fundamentales para determinar si las obligaciones de medianos y cortos plazos que tiene la empresa pueden ser cancelados. Esta simple división que se realiza sobre el resultado obtenido de los estados financieros tiene una importancia que amerita ser considerado dentro de los sectores que conforman una empresa, porque a través de ella se realiza hechos que en el futuro traen consecuencias buenas o malas económicamente, esto dependerá si será beneficiado o perjudicado habiéndose tomado una decisión.

### 2.2.3 Marco Legal

- Sistema de Tesorería

El Decreto Legislativo N° 1441 (2018) Indica que: El sistema de Tesorería, como parte del proceso de Gestión de Recursos Públicos de la Administración Financiera del Sector Público, es el manejo eficiente de los Fondos Públicos a través de la gestión de ingresos, de liquidez y de pagos, sobre la base del flujo de caja. Para la Gestión de Tesorería, la Dirección General del Tesoro Público recibe información sobre: Los saldos y la ejecución de ingresos y gastos, suministrados por la Dirección General de Contabilidad Pública del Ministerio de Economía y Finanzas.

Los requerimientos de financiamiento, suministrados por la Dirección General de Presupuesto Público del Ministerio de Economía y Finanzas. El cumplimiento de las reglas fiscales, suministrado por la Dirección General de Política Macroeconómica y Descentralización Fiscal del Ministerio de Economía y Finanzas. Los montos y el cronograma de pagos de los contratos vigentes, suministrados por la Dirección General de Abastecimiento del Ministerio de Economía y Finanzas.

El sistema de Tesorería se realiza a través de:

- Gestión de ingresos.
- Gestión de liquidez.
- Gestión de pagos.

Vigencia y progresividad Lo dispuesto en el inciso 1 del párrafo 15.3 del artículo 15 fue de aplicación a partir del Año Fiscal 2019 para las entidades públicas de los Poderes Legislativos y Ejecutivo.

A partir del Año Fiscal 2020 corresponde también su aplicación al Poder Judicial y a los Organismos Constitucionalmente Autónomos señalados en el numeral ii del literal a. del inciso 1 del artículo 3. Lo dispuesto en el inciso 2 del párrafo 4.2 del artículo 4, los incisos 5, 6, 7, 8, 9, 11, 14 y 17 del párrafo 5.2 del artículo 5, los incisos 5 y 7 del párrafo 6.2 del artículo 6, los artículos 10, 11 y 14, el

párrafo 16.5 del artículo 16, el párrafo 17.5 del artículo 17, los artículos 18 y 19, 21 y 22 y el uso de la Declaración Jurada establecida en el inciso 4 del artículo 20 se 27 implementa progresivamente conforme se establece mediante resolución ministerial del Ministerio de Economía y Finanzas. Las demás disposiciones establecidas en el Decreto Legislativo se encuentran vigentes desde el día siguiente de su publicación.

- Liquidez

Reglamento de gestión del riesgo de liquidez (2012) Resolución SMV N° 037-2015-SMV/01, teniendo como finalidad establecer lineamientos, criterios y parámetros generales mínimos que las Entidades deben observar en el diseño, desarrollo y aplicación de su gestión de riesgo de liquidez, de acuerdo con la naturaleza, tamaño, volumen de transacciones y complejidad de las operaciones que realizan por cuenta propia, así como de la cartera de terceros y/o fondos o patrimonios autónomos administrados por éstas. (parr.4) Vigencia La presente resolución entró en vigencia a partir del 1 de enero de 2018.

Además, también mediante Resolución S.B.S. N° 9075 – 2012 (2012) los manuales de gestión de riesgo de liquidez. Las empresas deberán contar con manuales de gestión del riesgo de liquidez que deberán considerar, por lo menos, los siguientes puntos:

- a) Políticas y procedimientos
- b) Responsabilidades de Comités y áreas involucradas en la gestión del riesgo de liquidez 28
- c) Metodologías y modelos para la medición del riesgo de liquidez
- d) Estructura de límites internos
- e) Metodologías para la simulación de escenarios de estrés
- f) Plan de contingencia de liquidez (pag.6).

## 2.3 Conceptual

### 2.3.1 Gestión de Tesorería

Valls (2003), afirma que la gestión de tesorería es: “la gestión de liquidez de la compañía, cuyo fin es garantizar que los fondos necesarios estén disponibles en el lugar adecuado, en la divisa adecuada, y en el momento adecuado (aspecto de disponibilidad de fondos)”. (pág. 12)

Interpretamos con este concepto que la gestión de tesorería es básicamente la administración de los recursos líquidos que puede poseer una empresa, colocarlos correctamente donde se requiera e utilizarlos eficazmente cuando se tenga que realizar alguna cancelación.

### 2.3.2 Políticas de cobranza

"Son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento". (Gitman, 2013, pág. 56)

Besley (2009), es fundamental diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas. Se refiere a los procedimientos que la empresa sigue para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar. La empresa debe determinar la fecha y la manera en que dará notificación de la venta a crédito al comprador, cuanto más pronto recibe un cliente una factura, tanto más pronto se pagará la cuenta. (p. 43)

Morales (2014), concluyó que el sistema de cobranzas se puede dividir en 4 etapas, las cuales son:

1. Etapa de rutina impersonal: En esta etapa se hace la clasificación de deudores, para aquellos clientes que no pagaron en las fechas que tenían la obligación de saldar la deuda de manera total. (p.150)



2. Etapa de exhortaciones impersonales: En esta etapa las acciones del cobro son de naturaleza impersonal, orientado principalmente a motivar que los clientes paguen los saldos vencidos. (p.151)
3. Etapa de exhortación personalizada: En esta etapa todas las gestiones se hacen ante el deudor mismo, se usan todos los esfuerzos de cobranza antes de usar una acción tipo legal. (p.151)
4. Etapa de acción drástica o legal: En esta etapa se identifica si el deudor posee bienes propios antes de emplear cual acción legal. (p.151)

Lo indicado por el autor dice que para poder realizar un sistema de cobranzas las empresas tienen que pasar por distintas etapas las cuales pueden ser la etapa de rutina impersonal, donde la empresa que otorga el crédito verifica cuantos clientes morosos tiene y así poder pasar a la etapa de exhortaciones impersonales, donde los gestores de cobranzas realizan llamadas telefónicas o mediante correo, para que la empresa morosa pueda pagar y si no logran realizar los cobros de las deudas vencidas pasar a la etapa de exhortación personalizada donde el área encargada de realizar la cobranza envía cartas notariales para notificar el cobro de la deuda vencida y finalmente si no se logra el objetivo del cobro pasar a la etapa de acción legal donde la empresa por vía judicial solicitara el cobro de las deudas vencidas.

#### 2.3.2.1 Políticas de Crédito

Gitman (2013), sostiene que las políticas de crédito “Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. (pág. 56)

Se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos. Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientada a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la

finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de administración y las políticas de cobranzas.

Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Igualmente, Ettinger (2013), manifiesta que son “el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”.(p.60)

Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización. Con base en lo anterior, es evidente la importancia que reviste el establecimiento de políticas de crédito en todas las empresas, puesto que representan las pautas que regirán las condiciones sobre las cuales se otorgarán créditos a los clientes, para con ello lograr un control más eficiente sobre aquellos que cumplen puntualmente con las obligaciones contraídas.

Morales (2014), concluyó que los plazos de crédito, se deben de realizar de la siguiente manera:

- Estipular los precios, condiciones y plazos de crédito
- Las condiciones de ventas de créditos deberán ser acordes con los estándares del sector.
- Analizar los efectos financieros de los cambios en los plazos a crédito.
- Definición del proceso de otorgamiento de crédito, donde se definan las reglas para conceder y administrar los créditos a clientes. (pp.92-93)

Lo expresado por el autor nos indica que existen distintas formas para poder estipular un plazo de crédito con una empresa, primero pactando los precios y los plazos del crédito al cual la empresa a la cual se le va a prestar el servicio, los plazos pueden ser a 15, 30, 60 o 90 días, todo esto está enfocado de acuerdo al monto del servicio contratado, luego analizar sus estados financieros para que se pueda

observar si la empresa tiene la capacidad de pago y si se va a cumplir con los plazos establecidos.

- **Periodo promedio de cobro**

El periodo promedio de cobro es el plazo, en días, que tarda de media una empresa en cobrar de sus clientes. Nos aportará información sobre el número de días que transcurren desde que vendemos un producto hasta que se produce el cobro.

Para la gestión de tesorería al interior de la empresa, es de suma importancia medir el periodo de tiempo promedio, pues se cobra la cartera de clientes y esta información es la que permite elaborar las proyecciones de caja.

Específicamente este indicador se encarga de otorgar información del tiempo en días que transcurre entre el momento en el que se produce la venta de un producto y cuando se realiza el cobro al cliente.

Al igual que con los demás indicadores, tenemos que tener en cuenta que la información que nos arroja este ratio es el reflejo de una tendencia en un momento determinado y en comparación a otro. Por lo tanto, siempre será necesario contrastar esta información con otros indicadores, especialmente con el periodo promedio de pago. (Empresarios, 2020)

$$\text{PROMEDIO DE COBRO} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas netas}}$$

Se utiliza para determinar el volumen de ventas diario fijado en las cuentas por cobrar. De manera similar, el volumen de ventas se divide por el volumen de ventas a crédito anual de 360 días. (Aching Guzman, 2012)

- **Rotación de cuentas por cobrar**

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.

El índice de rotación de cuentas por cobrar muestra, en definitiva, la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo. (Olivares, 2019)

Es el indicador que mide las veces al año en que tarda una empresa dentro de un periodo financiero (360 días), en convertir sus cuentas por cobrar a efectivo. (Aching Guzman, 2012) . Este resultado se puede utilizar también para elaborar estimados o proyecciones para mantener un buen flujo de caja y mantener una correcta una relación respecto a las cobranzas con sus clientes.

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$$

- **Rotación de cuenta de pagar:**

La rotación de cuentas por pagar surge a partir del análisis de la relación que existe entre las cuentas por pagar de la empresa respecto a las compras realizadas al crédito, sin embargo, podemos asumir el monto total del costo de las ventas

realizadas para efectuar el cálculo. Todo esto se puede expresar tanto en veces como en días. (Andrade Pinelo, 2017)

El indicador de rotación de cuentas por pagar es un indicador que se utiliza para comprobar cómo está la liquidez de la empresa. El número de veces que la empresa paga las deudas con sus proveedores durante un período. El cálculo se realiza de las compras a proveedores sobre cuentas por pagar promedio. (Aching Guzman, 2012) .

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR} = \frac{\text{Compras a proveedores}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$$

- **Periodo promedio de pago:**

El periodo promedio de pago, o antigüedad promedio de cuentas por pagar, es un indicador que nos permite conocer el número de días promedio, que la empresa tarda en cancelar sus pasivos a corto plazo con sus proveedores. Esto con la finalidad de medir si se está realizando ello, en plazos adecuados y prudentes para no presentar inconvenientes o retrasos ya sea con la obtención de servicios o bienes, para ejecutar de manera eficaz las ventas de la empresa.

El valor óptimo del periodo promedio de pago para cualquier empresa siempre será solo si éste es mayor que el periodo promedio de cobro.

El periodo promedio de pago surge a partir de dividir las cuentas por pagar, realizadas con las compras anuales, y para obtenerlo en días, esto se multiplica por los considerados financieros (360).

$$\text{PROMEDIO DE PAGO} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales}/360}$$

### 2.3.3 Liquidez

La liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras.

En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

Domínguez (2007), indicó que algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar “última”: la posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respalda la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo. (p.16)

La liquidez es el grado en el cual un activo, valor o propiedad puede ser comprado o vendido en el mercado sin afectar su precio: “La liquidez se caracteriza por un alto nivel de actividad comercial, y se refiere a la habilidad de convertir un activo en efectivo rápidamente. Se conoce también como comerciabilidad”.

Fundamentalmente la liquidez es la capacidad de convertir activos en tesorería para hacer funcionar a la empresa. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión o financiación. También este componente representa el inicio y el final del

ciclo de explotación y su conversión va dirigida a todo tipo de activos, como, por ejemplo: las existencias que se convierten en cuentas por cobrar mediante el proceso de ventas. Por lo tanto, la liquidez es una propiedad que mide si un activo es más realizable con certidumbre en el corto plazo sin incurrir en una pérdida. Medición de la eficiencia en el área de cobranzas.

- **Ratios de Liquidez**

Según Parra (2004) las empresas internamente para estudiar y calcular su capacidad y puntualidad para hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo, utilizan el estado de flujos de tesorería estudiando en el modelo de renta-riqueza. Sin embargo, externamente mediante los ratios de liquidez se puede tener una primera información de capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago, aunque esta afirmación no es concluyente respecto a su puntualidad.

El índice o razón de liquidez son los cuales determinan la capacidad en la que la empresa tiene para enfrentar sus deudas de manera inmediata.

- **Ratio de liquidez o Razón Corriente**

Es un indicador de la capacidad que una empresa tiene para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Dependiendo de la situación y del fin, puede convenir usar uno u otro indicador.

Nos indica la capacidad de la empresa para cubrir las deudas a corto plazo con parte del activo. (Aching Guzman, 2012) .

$$\text{RATIO DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Dada esta ecuación se presentan los siguientes escenarios:

- Si ratio >1, tiene buena capacidad de pago.

- Si ratio =1, cubre el pago de sus obligaciones.
- Si ratio <1, muestra una mala capacidad de pago.

- **Ratio de Prueba Ácida**

Es una ratio que mide la capacidad para afrontar las deudas a corto plazo con elementos del activo de manera más exigible es decir descontado el inventario ya que estos son menores líquidos, por cual son más difíciles de convertirse en efectivo. (Aching Guzman, 2012) .

$$\text{RATIO DE PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Dada esta ecuación se presentan los siguientes escenarios:

- Si ratio >1, cuenta con activos líquidos para cubrir sus obligaciones de corto plazo.
- Si ratio =1, cubre el pago de sus obligaciones.
- Si ratio <1, es un claro indicativo de problemas para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

- **Ratio Prueba Defensiva**

Indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos líquidos sin recurrir a sus flujos de venta. Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo. (Aching Guzman, 2012) .

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{Caja y Bancos, efectivo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$



El resultado debe ser lo mayor posible, ya que esto nos indica que la empresa tiene un buen nivel de liquidez que le permite operar, cumplir con sus obligaciones con terceros; entre otros; sin que la Firma se vea en la necesidad de estar recurriendo a sus flujos de ventas.

- **Capital de trabajo neto**

El capital de trabajo neto es un indicador financiero que puede presentarse de forma negativa o positiva, y muestra la eficiencia con la que opera la administración de la entidad. (Actualícese, 2020). Cuando este resultado presente un valor positivo, nos indicará que la empresa posee un colchón con el que podría responder a sus obligaciones y continuar operando. Sin embargo, sí el resultado es negativo, evidenciará un problema de correr el riesgo de iliquidez.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

- **Rotación de cartera:**

La rotación de cartera es un indicador que tiene como propósito determinar el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o, en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes. (Aching Guzman, 2012) .

$$\text{ROTACIÓN DE CARTERA} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas}}$$

## **2.4 Definición de Términos Básicos**

### **Crédito**

Pérez & Gardey (2009) “Un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad o a una persona.” (parr.2)

### **Capacidad de Pago**

Córdoba (2012) señala que la “Posibilidad real de un solicitante para asumir sus compromisos requeridos, para lo que se deben evalúa su estado financiero, en particular la liquidez y las razones de endeudamiento.” (pág. 20)

### **Balance General o Estado de situación Financiera**

Calderón (2010) “Estado financiero que presenta a una fecha determinada las fuentes de las cuales se han obtenido los fondos que se usan en las operaciones de una empresa (pasivo y patrimonio), así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos fondos (activos). Algunos tratadistas suelen llamarlo balance de situación o estado de situación.” (pág. 21)

### **Cobranzas**

Morales (2014) define como: “Procesos orientados a la recuperación de adeudos, ante una promesa de pago, donde la entidad desea aun continuar su relación comercial rentable con el cliente.” (pág. 144)

### **Pagos**

Pedrosa (2015) “Es toda aquella acción que realizamos para extinguir o cancelar una obligación.” (parr. 1)

### **Contabilidad**

Giraldo (2006) define como: “Es un sistema de información basado en el registro clasificación, medición y resumen de cifras significativas, expresadas

básicamente en términos monetarios, muestra el estado de las operaciones y transacciones realizadas por un ente económico contable. El arte de registrar, informar e interpretar la información financiera de una organización.” (pág. 126)

### **Gestión**

Para la Real Academia Española (2021) “Acción y efecto de gestionar”. (parr.1)

### **Empresa de servicios**

Chacón (2013) “Como su nombre lo dice se caracterizan por la venta de servicios, bien sean profesionales o de cualquier otro tipo” (parr.11)

### **Ventas netas**

Calderón (2010) indica que: “Incluye los ingresos por las ventas de bienes y servicios derivados de la actividad principal de la empresa, a los cuales hay que deducir las devoluciones, descuentos no financieros, rebajas y bonificaciones concedidas.” (pág. 58)

### **Estado de Resultado**

Calderón (2010) “Estado financiero que presenta el resultado de la gestión de una empresa de un periodo determinado. También se le llama estado de resultados o de ingresos y gastos. Se suele afirmar que es complemento inseparable del estado de situación financiera, y en efecto lo es, puesto que, la utilidad o pérdida que reporta se refleja en el estado de situación financiera incrementando o disminuyendo el patrimonio del ente.” (pág. 57)

### **Ratios**

García (2018) “Son magnitudes relativas de dos valores numéricos sacados de los estados financieros de una compañía. Suele usarse en contabilidad con el propósito de analizar la situación financiera global de una empresa.” (parr.1)

## **Indicadores de gestión**

(Estupiñan Gaitán, 2006) “Dimensiones cuantitativas o cualitativas que a través de una unidad de medida permite medir, comparar y evaluar los comportamientos de un fenómeno en forma estática o dinámica.” (p.34)

## **Tipos de cobranza Westreicher (2020). Existen tres tipos de cobranza:**

Cobranza formal: Cuando la entidad acreedora gestiona internamente, con su propio equipo y recursos, la recuperación de la deuda.

Cobranza judicial: Cuando se recurre al Poder Judicial para exigir la cancelación de la deuda mediante un juicio. El acreedor debe contratar un abogado o equipo legal y debe además pagar los gastos propios del proceso.

Cobranza extrajudicial: Cuando el acreedor busca la recuperación de la deuda sin necesidad de llevar al deudor a un juicio. Nos referimos, por ejemplo, a que puede contratarse a una empresa de cobranzas. (p. 31)

## **Eficiencia**

Para la Real Academia Española (2018) “Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado.” (p.1)

### **III. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1 Hipótesis**

##### **3.1.1 Hipótesis General**

El ineficiente sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

##### **3.1.2 Hipótesis específicas**

La ineficiente gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

La ineficiente gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

#### **3.2 Definición conceptual de variables**

Se tiene dos tipos de variables:

Variable Independiente (X) : Sistema de tesorería

Según Olsina (2009), “La gestión de tesorería es una función financiera primordial. Su objetivo es gestionar óptimamente los flujos monetarios, las previsiones de liquidez, el suministro de financiación, la optimización de sus excedentes temporales y la gestión de las relaciones bancarias”.

Variable dependiente (Y) : Liquidez

Para Gitman (2003), la liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En

otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.

### 3.2.1 Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES	MÉTODO	TÉCNICA
SISTEMA DE TESORERÍA Variable independiente	Gestión de cobranza	Periodo promedio de cobro	Número de días del periodo promedio de cobro		
		Rotación de cuentas por cobrar	Número de veces de la rotación de las cuentas por cobrar		
	Gestión de pagos	Periodo promedio de pago	Número de días del periodo promedio pago		
		Rotación de cuentas por pagar	Número de veces de la rotación de cuentas por pagar	No probabilístico	Observación y registro
LIQUIDEZ Variable dependiente	Nivel de liquidez	Ratio de liquidez general	Ratio de liquidez general expresado en soles		
		Ratio de prueba defensiva	Ratio de prueba defensiva expresado en soles		
		Rotación de cartera	Ratio de cartera expresada en soles		

## **IV. DISEÑO METODOLÓGICO**

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

#### **4.1.1 Tipo de investigación**

El trabajo de investigación es de tipo aplicada porque se buscó encontrar soluciones a problemas reales y específicos.

La investigación aplicada busca la obtención de un nuevo conocimiento técnico con aplicación inmediata a un problema determinado. Este tipo de investigación se fundamenta en los resultados de la investigación básica, la cual a su vez está supeditada a una necesidad social por resolver. Ambas prácticas no se pueden separar. (Urg, 2018)

Según el enfoque de investigación es de naturaleza cuantitativa.

Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) indican que: “Se utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (pág. 152)

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

Es de diseño no experimental-longitudinal, ya que no manipula sus variables. Asimismo, se analizó datos de varios años consecutivos, desde el 2016 al 2020, donde se observó los diferentes fenómenos.

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014) mencionan que: “La investigación no experimental, son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (pág. 152)

Hernández, Fernández, & Baptista (2014) también mencionan que: “Las investigaciones de diseño longitudinal son los que recolectan datos en diferentes momentos o periodos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. (pág. 159)



## **4.2 Método de investigación**

El método que se usó para la investigación es Hipotético deductivo ya que se observó la situación de la empresa Equant Perú y creamos nuestras hipótesis para explicar los fenómenos.

Rodríguez & Pérez (2017) Definen que las hipótesis son puntos de partida para nuevas deducciones. Se parte de una hipótesis inferida de principios o leyes o sugerida por los datos empíricos, y aplicando las reglas de la deducción, se arriba a predicciones que se someten a verificación empírica, y si hay correspondencia con los hechos. Incluso, cuando de la hipótesis se arriba a predicciones empíricas contradictorias, las conclusiones que se derivan son muy importantes, pues ello demuestra la inconsistencia lógica de la hipótesis de partida y se hace necesario reformularla. (pág. 12)

## **4.3 Población y muestra**

### **Población**

La población está constituida por las empresas del sector de telecomunicaciones donde se desarrolló un estudio de caso.

Tamayo y Tamayo (2014) indica que: “La población son el conjunto total objeto de estudio, en este caso los elementos poseen rasgos comunes, a estudiar y estos originan la información a procesar que da respuesta a los objetivos”.

### **Muestra**

La muestra está constituida por la empresa Equant Perú S.A debido a que trata de un estudio de caso.

Balestrini (2016) define la muestra como:” Un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en las características de la población y la misma determina la cantidad de elementos que serán indagados para dar respuesta a las variables de la investigación”.

#### **4.4 Lugar del estudio y periodo desarrollado**

Equant Perú S.A. se ubica en calle madre selvas 267 urb. Jardines Viru, Bellavista, Callao.

El periodo desarrollado para el presente trabajo de investigación corresponde a los ejercicios 2016 al 2020.

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

##### **4.5.1 Técnicas**

El trabajo de investigación fue desarrollado utilizando las técnicas e instrumentos que a continuación se detallan:

Técnica análisis documental; esta técnica nos permitió analizar y procesar la base de datos de la presente investigación, para lo cual se emplearon como instrumentos los Estados Financieros, declaraciones juradas y notas de crédito.

El autor Pinto (2000) nos indica que “El análisis documental está constituido por un conjunto de operaciones que afecta el contenido y la forma de los documentos originales. Permitiendo realizar un proceso de síntesis de las ideas fundamentales, se gesta el resumen o documentación secundaria” (pág. 328)

##### **4.5.2 Instrumentos**

Los instrumentos que se utilizaron fueron la Ficha de observación, que se obtuvo luego de acceder a los Estados Financieros de la empresa Equant Perú SA el periodo 2016-2020 en formato Excel con la finalidad de obtener la información necesaria para poder realizar los ratios de liquidez y los indicadores de cuentas por cobrar y pagar.

Mejía (2005) “Los instrumentos que requiere el investigador pueden ser de diferentes tipos: de medición, de constatación, de acopio de información, de verificación de situaciones”.

#### **4.6 Análisis y procesamientos de datos**

Se utilizaron ratios de liquidez, datos en tablas y gráficos comparativos, según los estados financieros de la empresa Equant Perú S.A.

Para el procesamiento de datos se utilizaron los softwares Microsoft Excel, Microsoft Word y para el análisis se usaron las pruebas estadísticas, la elaboración de ratios, tablas y gráficos estadísticos para la demostración de las hipótesis.

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultado descriptivo

#### Hipótesis específica 1:

La ineficiente gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

**Tabla 3**

*Periodo promedio de cobro Empresa Equant Perú S.A.*

Periodo	Cuentas por cobrar comerciales(X)	Ventas netas (Y)	Periodo Promedio de cobro (X/Y)*360	Diferencia con crédito otorgado a 30 días 30-(X/Y)*360
2016	1,367,432	9,127,433	54	-24
2017	942,776	6,805,950	50	-20
2018	238,953	2,034,498	42	-12
2019	311,620	1,816,075	62	-32
2020	211,975	1,644,528	46	-16

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

\*La política para la gestión de cobranza es de 30 días. Anexo N°6

**Tabla 4**

*Política de crédito de la empresa Equant Perú S.A.*

Crédito otorgado según cliente	Días	Veces al año
Primer servicio o renovación de contrato	15	23
Segundo servicio en adelante	30	12

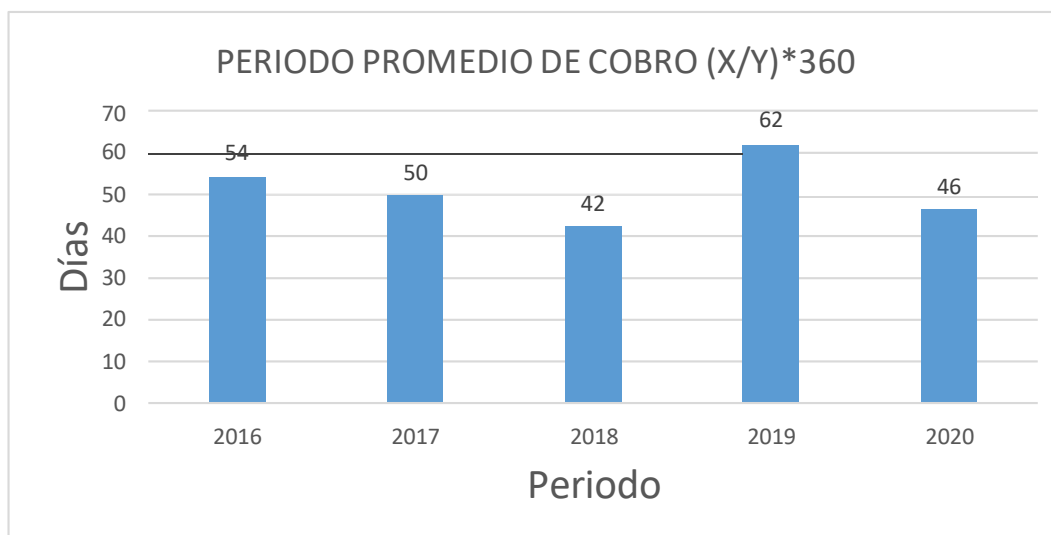
*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

\*En este informe se consideró 30 días como criterios de cobranza.

\*En este informe se consideró 12 veces la rotación de cartera ideal según los criterios de la compañía

**Figura 1**

*Periodo promedio de cobro Empresa Equant Perú S.A*



*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 3 (véase la pág. 45) para el periodo 2016 el periodo promedio de cobro de la empresa Equant Perú S.A. fue de 54 días, generando una diferencia de 24 días en comparación con lo establecido en los parámetros de cobro de la empresa el cual es de 30 días, asimismo la figura 1 refleja que en los siguientes años la empresa ha mantenido un promedio de cobro entre los 42 y 62 días llegando a superar el doble del crédito otorgado al cliente.

**Tabla 5**

*Variación entre rotación de cuentas por cobrar y ratio de prueba defensiva*

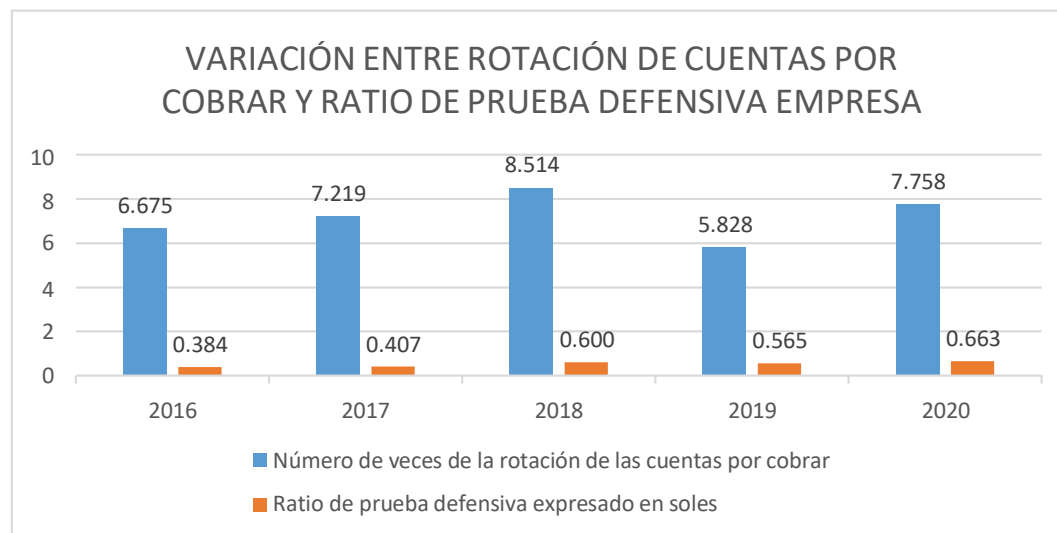
*Empresa Equant Perú S.A.*

Periodo	Número de veces de la rotación de las cuentas por cobrar	Ratio de prueba defensiva expresado en soles
2016	6.675	0.384
2017	7.219	0.407
2018	8.514	0.600
2019	5.828	0.565
2020	7.758	0.663

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

## Figura 2

Variación entre rotación de cuentas por cobrar y ratio de prueba defensiva  
Empresa Equant Perú S.A.



Nota: Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 5 (véase la pág. 46) y figura 2, como podemos observar en el año 2016 tenemos una rotación de cuentas por cobrar de 6 veces, y 0.384 como resultado de liquidez defensiva, en el año 2017 tenemos una rotación de cuentas por cobrar que aumenta a 7 veces, y la liquidez defensiva aumenta a 0.407, en el año 2018 tenemos una rotación de cuentas por cobrar que aumenta a 8 veces y la liquidez defensiva aumenta a 0.600, en el año 2019 tenemos una rotación de cuentas por cobrar que disminuye a 5 días, y como consecuencia la liquidez defensiva disminuye a 0.565, por último en el año 2020 tenemos una rotación de cuentas por cobrar que aumenta a 7 veces, y la liquidez defensiva aumenta a 0.663.

## Tabla 6

Variación entre periodo de cobro y ratio de prueba defensiva Equant Perú S.A.

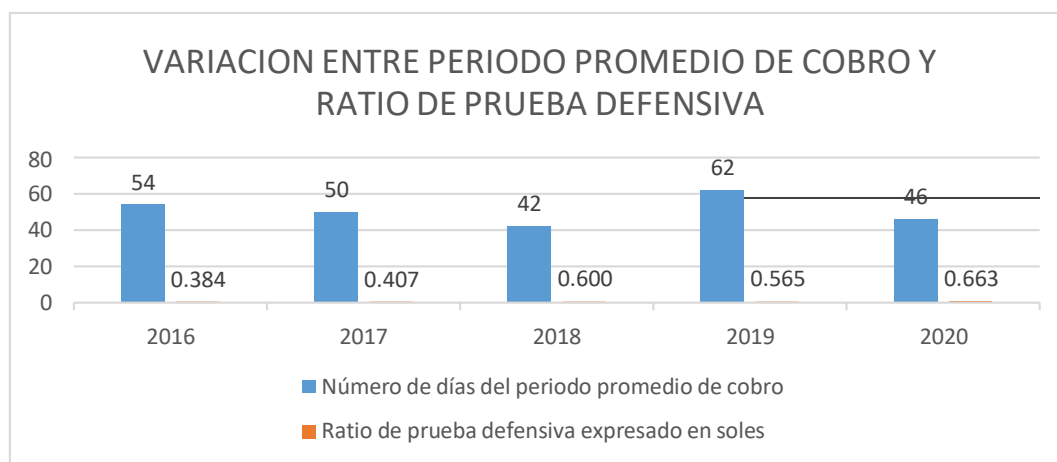
Periodo	Número de días del periodo promedio de cobro	Ratio de prueba defensiva expresado en soles
2016	54	0.384

Periodo	Número de días del periodo promedio de cobro	Ratio de prueba defensiva expresado en soles
2017	50	0.407
2018	42	0.600
2019	62	0.565
2020	46	0.663

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

### Figura 3

*Variación entre periodo promedio de cobro y ratio de prueba defensiva Equant Perú S.A.*



*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 6 (véase la pág. 47-48) y figura 3, como podemos observar en el año 2016 tenemos un periodo promedio de cobro que tarda de 54 días, y 0.384 como resultado de liquidez defensiva, en el año 2017 tenemos un periodo promedio de cobro que disminuye a 50 días, y la liquidez defensiva aumenta a 0.407, en el año 2018 tenemos un periodo promedio de cobro que disminuye a 42 días debido a que en este año nuestras ventas anuales y cuentas por cobrar comerciales disminuyen significativamente, y la liquidez defensiva aumenta a 0.600, en el año 2019 tenemos un periodo promedio de cobro que aumenta a 62 días, y como consecuencia la liquidez defensiva disminuye a 0.565, por último en el año 2020

tenemos un periodo promedio de cobro que continua disminuyendo a 46 días, y la liquidez defensiva aumenta a 0.663.

### Hipótesis específica 2:

La ineficiente gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

### Tabla 7

*Periodo promedio de cuentas por pagar Equant Perú S.A.*

Periodo	Cuentas por pagar comerciales(X)	Compras (Y)	Periodo Promedio de pago (X/Y)*360	Diferencia con criterio por pagar días 30-(X/Y)*360
2016	73,829	8,241,036	3	27
2017	88,997	3,275,506	10	20
2018	30,939	1,352,696	8	22
2019	26,201	1,784,516	5	25
2020	30,367	1,302,286	8	22

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

\*La política para gestión de pago según criterio de la empresa es de 30 días.

### Tabla 8

*Políticas de pagos de la Empresa Equant Perú S.A.*

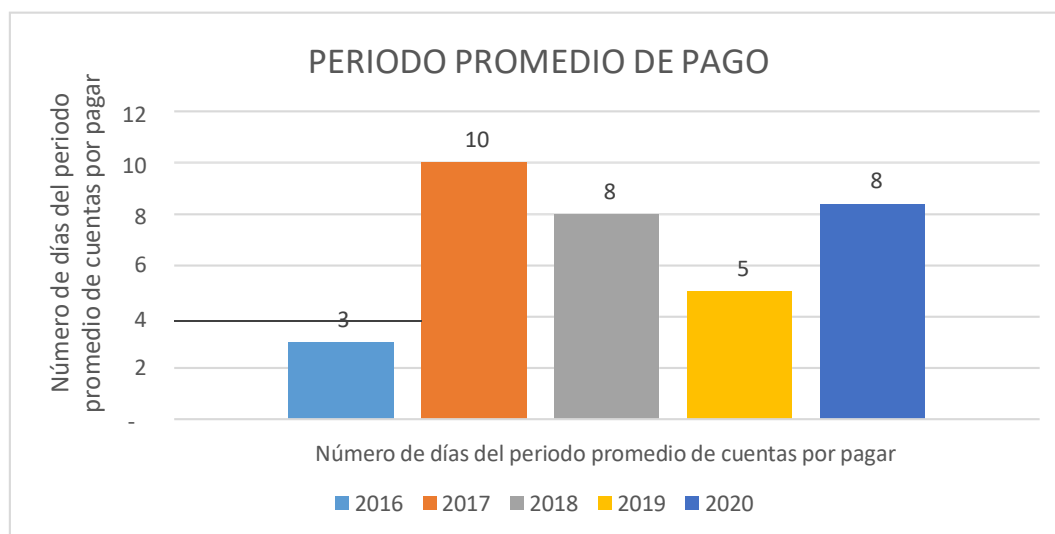
Pago según criterio de le empresa	Días	Veces al año
1ra compra a proveedores	30	12
2da compra a proveedores	40	9

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2022



**Figura 4**

*Periodo promedio de pago empresa Equant Perú S.A.*



Nota: Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 7 (véase la pág. 49) y figura 4, para el periodo 2016 el periodo promedio de pago de la empresa Equant Perú S.A. fue de 3 días, generando una diferencia de 27 días en comparación con lo establecido en la política de pago de la empresa el cual es de 30 días, asimismo la figura 4 refleja que en los siguientes años la empresa ha mantenido un promedio de pago acelerado causando diferencias de pagos adelantados entre los 20 y 25 días.

**Tabla 9**

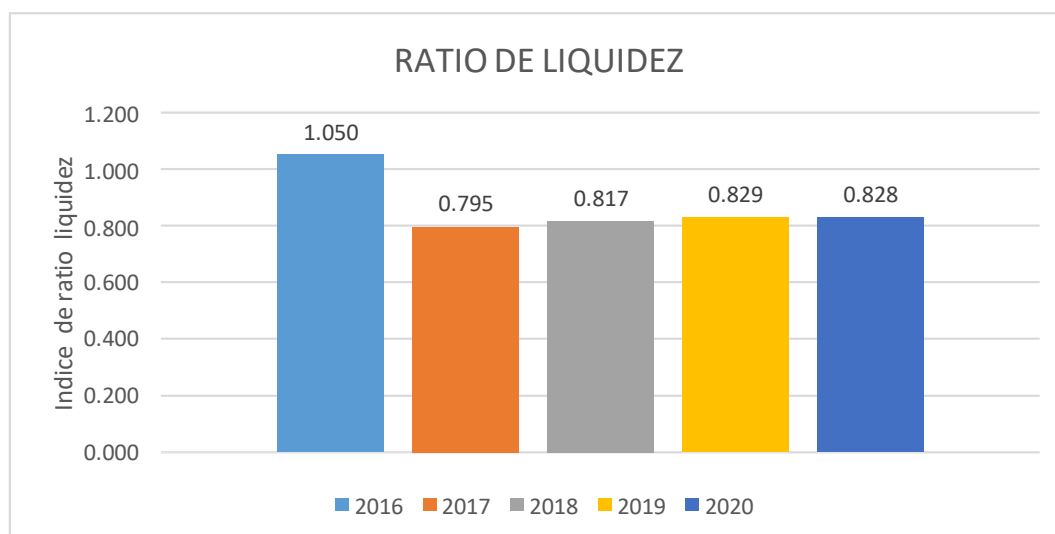
*Ratio de liquidez Equant Perú S.A.*

Periodo	Ratio de liquidez expresado en soles
2016	1.050
2017	0.795
2018	0.817
2019	0.829
2020	0.828

Nota: Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

## Figura 5

### Ratio de liquidez Equant Perú S.A.



Nota: Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 9 (véase la pág. 50), y figura 5 se presenta la ratio de liquidez general de la empresa Equant Perú S.A. En el año 2017 tuvo como resultado del cálculo 0.795 de liquidez en soles, siendo este el más bajo y en el año 2016 con un resultado de 1.050 de liquidez en soles. El resultado del cálculo no es superior a 1, esto significa que el negocio no posee un buen margen de liquidez por ende no capaz de pagar sus deudas a corto plazo.

## Tabla 10

### Variación entre periodo promedio de pago y ratio de liquidez general

#### Equant Perú S.A

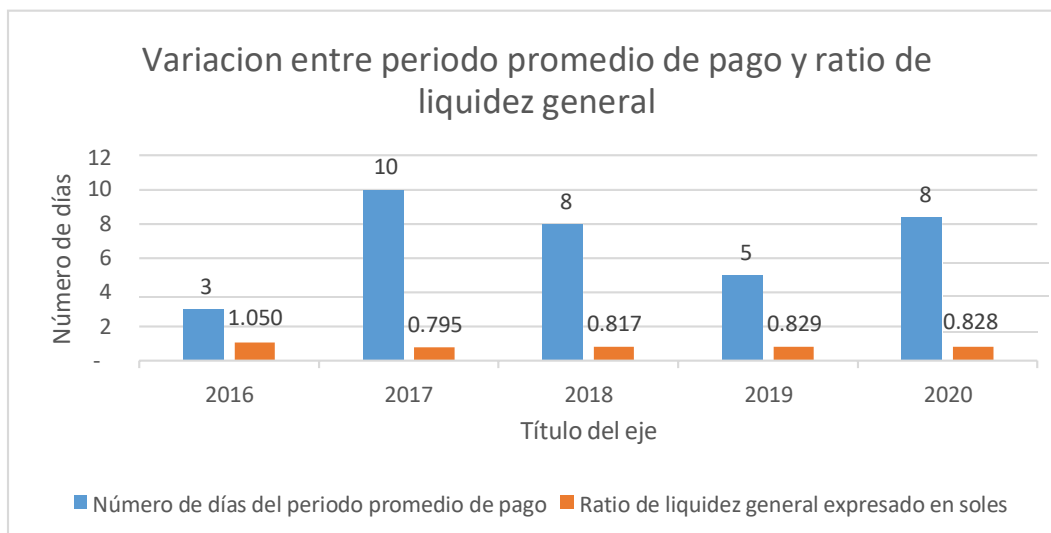
Periodo	Número de días del periodo promedio de pago	Ratio de liquidez general expresado en soles
2016	3	1.050
2017	10	0.795
2018	8	0.817
2019	5	0.829
2020	8	0.828

Nota: Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

## Figura 6

Variación entre periodo promedio de pago y ratio de liquidez Equant Perú S.A

Nota: Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020



En la tabla 10 (véase la pág. 51) y figura 6, como podemos observar en el año 2016 tenemos un periodo promedio de cuentas por pagar de 3 días y 1.050 soles, como resultado de liquidez general, en el año 2017 tenemos un periodo promedio de cuentas por pagar que aumenta a 10 días, y la liquidez general disminuye a 0.795 soles, en el año 2018 tenemos un periodo promedio de cuentas por pagar disminuye a 8 días y la liquidez general aumenta a 0.817 soles, en el año 2019 tenemos un periodo promedio de cuentas por pagar que disminuye a 5 días, y la liquidez general aumenta a 0.829 soles, por último, en el año 2020 tenemos un periodo promedio de cuentas por pagar que aumenta a 8 días, y la liquidez general disminuye a 0.828 soles.

Como se ha mencionado durante la investigación, parte del sistema de tesorería, involucra la gestión de pagos. Para demostrar que está, tiene relación con la liquidez presentamos la tabla 10 (véase la pág. 51) y figura 6, como sustento de nuestros resultados descriptivo. Con ello evidenciamos que la empresa cuenta con una ineficiente gestión de pagos, ya que mientras los días promedio de pago sean

menores la empresa deberá de poseer mayor liquidez general para poder solventar sus pasivos a corto plazo.

Sin embargo, esta figura es perjudicial para la empresa, ya que, en anteriores cálculos, se ha demostrado que los días de promedio de cobro, son mayores a los días del promedio de pago, generando así pagos aun cuando no se ha realizado algún cobro. Todo ello disminuye nuestro su nivel de liquidez, pues la empresa usa su efectivo para cancelar sus pasivos con mayor velocidad que con la que debería obtener efectuando sus cobros.

### Hipótesis General

El ineficiente sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.

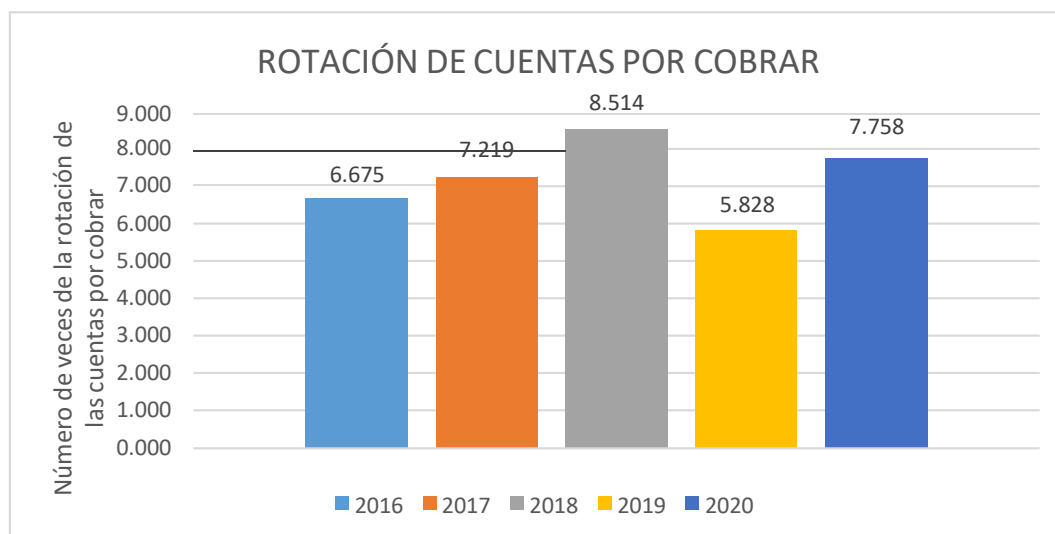
### Tabla 11

*Rotación de cuentas por cobrar realizados en la gestión de cobranzas  
(Expresado en veces)*

Periodo	Periodo Anual (X)	Periodo promedio de cobro (Y)	Rotación de cuentas por cobrar (X/Y)	Diferencia con los parámetros de Cobranza (12-(j/k)
2016	360	54	6.68	5.33
2017	360	50	7.22	4.78
2018	360	42	8.51	3.49
2019	360	62	5.83	6.17
2020	360	46	7.76	4.24

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

*\*\*La política para la gestión de cobranza es de 30 días. Anexo N°6*

**Figura 7***Rotación de cuentas por cobrar Empresa Equant Perú*

En la tabla 11 (véase la pág. 53) y figura 7, observamos que para el año 2016 la empresa Equant Perú S.A. tiene como periodo promedio de cobro 54 días lo que conlleva a que su rotación sea solo 6 veces el cual está por debajo de lo ideal (10-11 veces), en los siguientes periodos vemos que mantiene esta deficiencia teniendo como resultado más alto en el año 2019 un promedio de cobro de 62 días en consecuencia se tiene 5 veces como ratio de rotación de cuentas de por cobrar alejándose de su objetivo ideal.

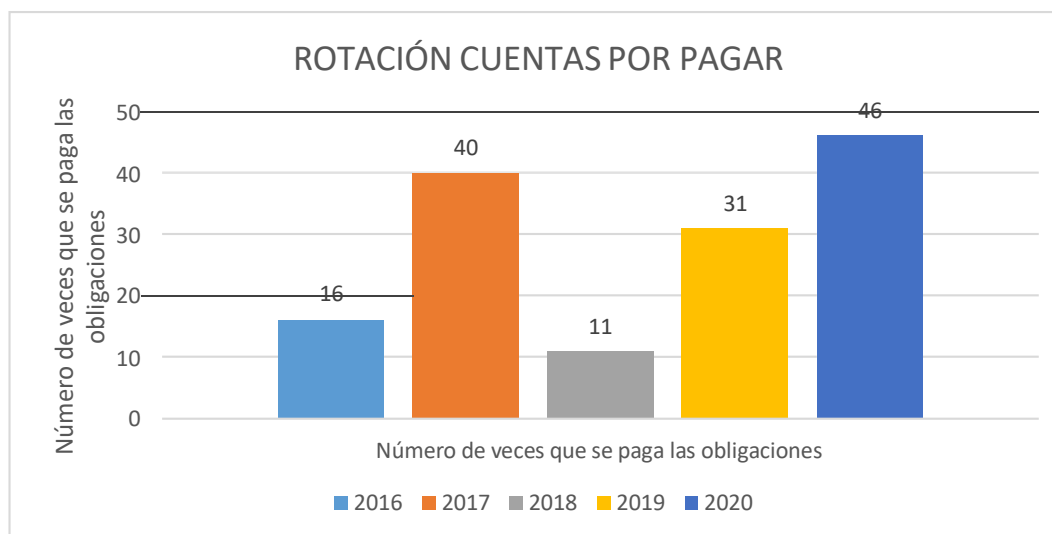
**Tabla 12***Rotación de cuentas por pagar (Expresado en veces)*

Periodo	Costo de ventas (X)	Cuentas por pagar comerciales (Y)	Rotación de cuentas por pagar (y/x)	Diferencia con los parámetros de pagos (12-(j/k))
2016	8,241,036	512,516	16	- 4
2017	3,275,506	81,413	40	- 29
2018	1,352,696	119,936	11	- 0
2019	1,784,516	57,141	31	- 20
2020	1,302,286	28,284	46	- 35

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

**Figura 8**

*Rotación de cuentas por pagar Empresa Equant Perú S.A.*



*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 12 (véase la pág. 54) y figura 8, podemos observar que en los periodos 2016 y 2018 tenemos como resultado de las cuentas por pagar 16 y 11 veces lo cual se asemeja a los parámetros de pago establecidos por la empresa el siendo 12 veces, sin embargo, para los periodos 2017, 2019 y 2020 cuadruplican obteniendo como resultados de 40, 31 y 46 veces respectivamente.

**Tabla 13**

*Rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar, liquidez general y liquidez general.*

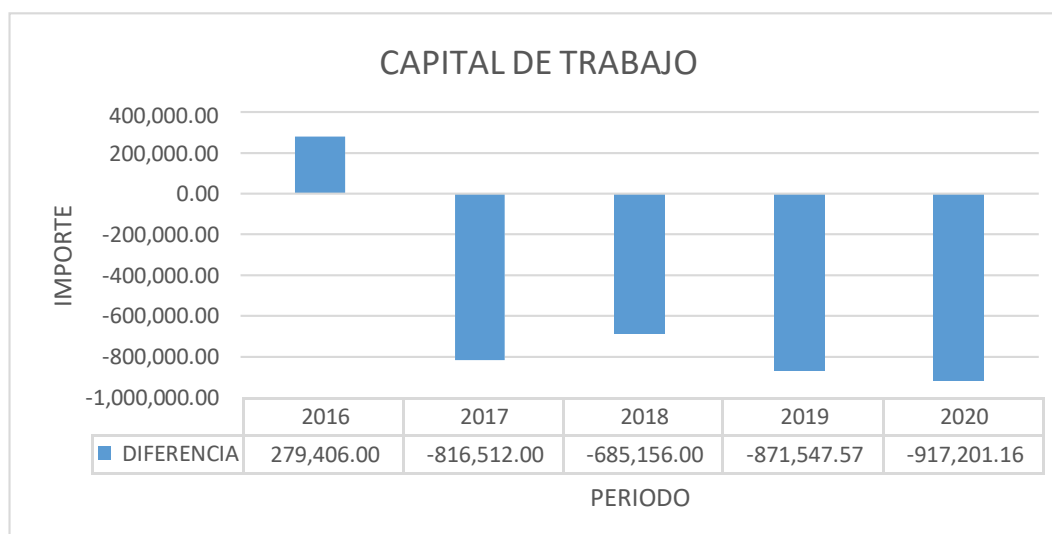
Periodo	Rotación de cuentas por cobrar (veces)	Rotación de cuentas por pagar (veces)	Liquidez general (veces)	Ratio de liquidez defensiva (veces)
2016	6.68	16	1.050	0.384
2017	7.22	40	0.795	0.407
2018	8.51	11	0.817	0.600
2019	5.83	31	0.829	0.565
2020	7.76	46	0.828	0.663

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020.

**Tabla 14***Capital de trabajo Equant Perú S.A*

Periodo	Activo corriente	Pasivo corriente	Capital de trabajo
2016	5,870,569.00	5,591,163.00	279,406
2017	3,170,065.00	3,986,577.00	-816,512
2018	3,061,042.00	3,746,198.00	-685,156
2019	4,229,436.00	5,100,983.57	-871,547
2020	4,416,311.00	5,333,512.16	-917,201.16

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

**Figura 9***Capital de trabajo Equant Perú S.A*

*Nota:* Fuente, Estados financieros empresa Equant Perú S.A., 2016-2020

En la tabla 14 y figura 9, nos muestra la diferencia del activo corriente con el pasivo corriente, este tipo de ratio financiero da como resultado lo que la empresa dispone tras pagar sus deudas inmediatas, como se observa en los años 2017 al 2020 el capital de trabajo es negativo debido a que los pasivos corrientes son superiores a los activos corrientes en; 816,512.00; S/ 685,156.00; S/ 871,547.57 y S/ 917,201.16 respectivamente, es decir no tendría efectivo para poder cancelar todas sus deudas, a pesar de la que empresa en el año 2016 disponía de efectivo para cumplir sus obligaciones de S/ 279,406.00 respectivamente.

## **5.2 Resultados inferenciales**

No existen resultados inferenciales al ser un estudio de caso.



## VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

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

#### **Hipótesis específica 1: La ineficiente gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.**

Según nuestros resultados descriptivos, demostramos que la ineficiente gestión de cobranzas influye disminuyendo el nivel de liquidez en las empresas del sector de telecomunicaciones: caso de la empresa Equant Perú S.A.

Los resultados se pueden observar a partir de la Tabla 3 (véase la pág. 45), demuestran que la empresa cobró, en todos los periodos de investigación, fuera del plazo de vencimiento pactado generando así un desfase con los créditos otorgados, demostrando nuestra hipótesis específica 1.

En la tabla 4 (véase la pág. 45) reflejamos la realización de sus cobranzas y pagos, ellos utilizan criterios de cobro basado en el tipo de adquisición de servicios que se pacta con los clientes, ya sea a 15 días o a 30 días. Si la empresa Equant Perú S.A cumpliera con dichos vencimientos su rotación de cuentas por cobrar sería de 23 veces (si se factura a 15 días) y 12 (si se factura 30 días), pero apreciamos en la tabla 3 (véase la pág. 45), que en todos los años el periodo promedio de cobro supera lo deseado.

En la tabla 5 (véase la pág. 46) y gráfico 2 (véase la pág. 47) observamos una variación en la rotación de cuentas por cobrar a medida en que la empresa Equant Perú S.A no realice sus cobros, menor es el resultado de liquidez defensiva, causando desconfianza de los proveedores para afrontar sus deudas en un corto plazo. Asimismo, la liquidez de prueba defensiva tiene indicadores por debajo de 1 es decir no cuenta con el efectivo suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo, debido a que no hay una relación entre la rotación de cuentas por cobrar y pagar tabla 13 (véase la pág. 55) demostrando así que existe una ineficiente gestión de cobranza reafirmando nuestra hipótesis 1.

## **Hipótesis específica 2: La ineficiente gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.**

La tabla 7 figura 4 (véase pág. 49-50) Muestra los días que la empresa tarda en efectuar el pago a sus proveedores en promedio por año, obteniendo como resultados promedios de días inferiores al promedio de pago estipulado en la empresa. Esto evidencia un problema debido a que la empresa Equant Perú S.A realiza sus pagos mucho antes de ejecutar las cobranzas tabla 3 (véase la pág. 45), reafirmando una ineficiente gestión pagos, afectando a nuestra liquidez ya que sí la empresa continúa empleando estos criterios, al paso de los periodos ya no podrá cumplir con sus obligaciones a sus proveedores ya que no tendrá efectivo con que cancelar.

En la tabla 8 (véase pág. 49) podemos observar los criterios que toma la empresa Equant Perú S.A para la realización de sus pagos a proveedores, cabe resaltar que la empresa no tiene lineamientos ni políticas de pago establecidos. Tienen dos criterios de modalidad de pago: para la primera compra o prestación de servicio se acuerda el pago a 30 días y a partir de la segunda compra o prestación de servicio en adelante se acuerda el pago a 40 días. Si la empresa Equant Perú S.A continua con las fechas establecidas, deberían realizar sus pagos 12 veces al año (si se acuerda un pago a 30 días) y 9 veces al año (si se acuerda un pago a 40 días) sin embargo vemos que eso no se cumple, la empresa paga más veces al año de lo conveniente según tabla 13 (véase pág. 55).

La tabla 9 (véase la pág. 50) figura 5 (véase la pág. 51) evidenciamos que para los periodos del 2017 al 2020 la empresa obtiene como resultado de liquidez general importes menores que el ideal teórico. Esto reafirma nuestra hipótesis específica 2 en el cuál demostramos que la ineficiente gestión de pagos afecta nuestra liquidez general.

En la tabla 10 (véase la pág. 51) y figura 6 (véase la pág. 52) podemos visualizar la relación del periodo promedio de pago con la liquidez general. En la empresa mientras menor sean los días del periodo promedio de pago generaran que se requiera una mayor liquidez inmediata para poder solventar dichos pasivos. Estos resultados que genera la empresa Equant Perú S.A, tienen relación con los resultados de ganancias y pérdidas (véase anexo 5) se observa que los años en el cual la empresa ha decidido cancelar sus pasivos con mayor prontitud, han sido los años en los que genero mayores ingresos por ventas. Reafirmando la demostración de nuestra hipótesis, pues la empresa al contar con mayor efectivo y no poseer una política de pago, cancela sus pasivos corrientes sin considerar alguna medida previa.

**Hipótesis general: El ineficiente sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.**

Podemos observar en la tabla 11 (véase la pág. 53) figura 7 (véase la pág. 54) que el periodo promedio de cobro es más lento comparado con los parámetros de la empresa, teniendo como consecuencia una rotación de cuentas por cobrar baja, por lo tanto, si las facturas son cobradas posterior a su vencimiento, genera retrasos en los ingresos de efectivo líquido.

En la tabla 12 (véase pág. 54) podemos observar que la rotación de cuentas por pagar son aceleradas comparado con lo ideal estipulado por la empresa, es decir si el parámetro para generar pagos a proveedores es de 12 veces al año, la empresa Equant Perú S.A. tiene como resultado el cuatro veces más de lo que debería ser, teniendo como consecuencia que la empresa se quede rápidamente sin efectivo líquido.

Al realizar la comparación de su rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar y su liquidez general (véase la pág. 51), podemos observar que mientras la rotación de cuentas por cobrar sea baja, las facturas tardaran más en convertirse en liquido efectivo inmediato, pese a ello la empresa rota de manera

acelerada sus cuentas por pagar en consecuencia, generan una ratio de liquidez por debajo de lo requerido en la teoría que es 1.

La disminución de la liquidez de la empresa Equant Perú no solo depende de la ineficiente gestión de cobros y pagos siendo otros factores determinantes como:

- No utiliza sus recursos en inversiones para obtener una liquidez óptima.
- No solicita inversiones ni financiamientos para mejorar su capital de trabajo.
- Las ventas en su totalidad son al crédito desacelerando el ingreso de efectivo, debiendo distribuir algunos servicios al contado.

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

**El resultado de nuestra hipótesis específica 1: La ineficiente gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.**

La gestión de cobranza se relaciona directamente con el nivel de liquidez de la empresa Equant Perú S.A., los resultados de la investigación en la rotación de cuentas por cobrar (véase la pág. 55) el periodo promedio de cobro y el ratio de prueba defensiva, tuvo una significancia importante en el nivel de liquidez, ya que la deficiente gestión de cobranza no maneja un estado de cuenta de cada uno de sus clientes y también la fecha de vencimiento de las facturas no es respetada por algunos clientes, lo que trae como consecuencia que no haya un flujo continuo de ingresos, de acuerdo con los resultados obtenidos podemos considerar la siguiente investigación de Tapia & Pauca (2019) evidenció que la falta de conocimiento de políticas de cobranza se debe a la falta de un manual físico causando que ellos influya de manera significativa en la liquidez (véase la pág. 18).

**El resultado de nuestra hipótesis específica 2: La ineficiente gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.**

La gestión de pagos tiene una relación causa efecto con el nivel de liquidez de la empresa Equant Perú periodo 2016-2020, porque según nuestros resultados de la investigación la rotación de cuentas por pagar, el periodo promedio de pago y ratio de liquidez ( véase 51 pág.), evidenciamos con los datos obtenidos que el periodo promedio de cuentas por pagar conjuntamente con la acelerada rotación de cuentas por pagar tiene influencia con el ratio de liquidez general ya que a medida en que la empresa Equant Perú realice sus pagos, menor es el resultado de liquidez general, de acuerdo con los resultados obtenidos podemos considerar la siguiente investigación de (Vásquez 2016) determina que los problemas de liquidez y rentabilidad influyen en la gestión administrativa; puesto que, si no se cuenta con los recursos económicos y financieros, será imposible cumplir con los planes previstos en cada periodo presupuestal (véase la pág. 17)

**El resultado de nuestra hipótesis general: El ineficiente sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.**

El sistema de tesorería se relaciona directamente con la liquidez de la empresa Equant Perú S.A periodo 2016-2020, ya que los resultados de la información financiera de sus indicadores en base al periodo promedio de cobro, periodo promedio de pago y ratio de liquidez, estableció la significancia del sistema de tesorería en la liquidez, de acuerdo con los resultados obtenidos podemos considerar las siguientes investigaciones para su contrastación la primera investigación es de Vidal (2021) este autor coincidió con nuestra investigación afirmando que la gestión de tesorería repercute directamente en la liquidez, lo cual implica una mejora en procedimientos de pago a los proveedores y el correcto manejo de caja y bancos, ya que estas al ser deficientes generan una disminución en la liquidez lo cual puede ocasionar la desconfianza de los proveedores y perjudicar el proceso de elaboración del producto (véase la pág. 19) y la segunda investigación que se pudo validar es del autor Gualancañayllbay (2012) en donde evidencia que el proceso de créditos y cobranzas dentro de la empresa no es el

adecuado ya que carece de una guía que establezca los pasos para otorgar un crédito al cliente. Además, la empresa no mide la rentabilidad y la cartera vencida de clientes, a su vez el personal registra las facturas atrasadas en folders, provocando retrasos en la recuperación de cartera e inestabilidad financiera (véase la pág. 15)

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

- Código de Ética de Investigación de la UNAC (Resolución del Consejo Universitario N° 260-2019-CU, de fecha 16 de julio del 2019), son las normas que regulan con la conducta del docente, estudiantes, graduados y de los investigadores en general, para así desarrollar con profesionalismo, transparencia, objetividad, igualdad, compromiso, honestidad y confidencialidad ya que estos son los valores que la Universidad promueve.

- Directiva 013-2018-R protocolos de proyecto e informe final de investigación de pregrado, posgrado, docentes, equipos, centros e institutos de investigación. Tiene como fin estandarizar la estructura y la forma de presentación de los Proyectos e Informes de Investigación en todos los niveles de la UNAC y el objetivo es establecer los lineamientos formales para la presentación de Proyectos e Informes de Investigación.

- La presente investigación cumple con la estructura, forma y lineamientos establecidos por la UNAC para su presentación. Normas APA Séptima Edición: La investigación se elaboró en base a las normas APA 7ta Edición para las citas, cuadros, gráficos y referencias bibliográficas.

- Código de Ética Profesional del Contador Público Peruano (Art.1-art.59) (Resolución N° 015-2015-CD/JDCCPP, de fecha 11 de diciembre del 2015), tiene por objetivo regular el comportamiento del Contador Público en sus actividades tanto en el ejercicio independiente como en relación de dependencia promoviendo siempre el honor, la dignidad, capacidad profesional y estableciendo la responsabilidad profesional.

- Carta de autorización para el uso de datos de la empresa. (Anexo 03)

- Manifestamos como autores que los documentos utilizados han sido referenciados según lo indican los reglamentos correspondientes.

## CONCLUSIONES

A. Se determinó que la ineficiente gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez, debido a que la empresa aún no posee políticas establecidas para realizar los cobros, ni reportes de clientes morosos, tampoco cumplen con sus fechas de vencimiento establecidos, y no tiene negociaciones con sus clientes para el retorno de liquidez más pronto, todo ello se ve reflejado en los resultados descriptivos, teniendo un periodo promedio de cobro muy alto. Para el año 2019 la empresa demora 62 días promedio en realizar las cobranzas, comparado con los criterios establecidos por la empresa de 30 días. Debido a las ineficientes gestiones de cobranza generó un efecto en la liquidez defensiva de 0.384 soles, comparada con 0.50 soles, que sería su valor ideal.

B. Se determinó que la ineficiente gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez, debido a que la empresa no cumple con sus criterios establecidos para el pago a proveedores, de tal manera que para el año 2017 el periodo promedio de pago fue 10 días, generando una diferencia de 20 días en comparación a los criterios de pago de la empresa el cual es de 30 días. Ocasionando un efecto en la liquidez general de 0.795 soles, en comparación a 1 sol, que basado en la teoría, es el resultado óptimo.

C. Se determinó que el ineficiente sistema de tesorería disminuye el nivel de liquidez en la empresa Equant Perú S.A., al no existir un buen manejo de la gestión de cobros y pagos disminuye la liquidez por debajo de lo óptimo. A partir del año 2017, se obtiene una liquidez por debajo del ideal teórico. La empresa tampoco cuenta con un manual físico donde establezcan las políticas para el sistema de tesorería, así mismo no realizan capacitaciones al personal para evaluar qué medidas optar.



## RECOMENDACIONES

A. Se recomienda implementar las políticas de cobranza, tener un registro ordenado y actualizado de la deuda por cada cliente, realizar el seguimiento a las facturas pendientes de cobro. Las fechas de vencimientos de los créditos otorgados deben ser previa evaluación, darle facilidades a los clientes que posean fidelidad hacia la empresa y agilizar la cobranza de aquellos con deudas con mayor atraso de vencimiento. Mantener una comunicación constante con los clientes con respecto a su cronograma de pagos, como notificar al cliente sobre su deuda con una semana de anticipación a su vencimiento vía email y reafirmar la notificación comunicándose vía telefónica con el cliente antes de los 4 días de la fecha de vencimiento de la deuda.

B. Se recomienda realizar la programación de pagos según su prioridad con los proveedores, para que la salida de liquidez concuerde con la entrada de efectivo proveniente de los cobros, solicitar vencimientos acordes a las cobranzas efectuadas, gestionar la obtención de descuentos por pronto pago, realizar un análisis de los proveedores para verificar que tan convenientes son los créditos que nos otorgan y en todo caso buscar nuevos proveedores que otorguen más crédito o buscar asesoramiento para realizar importaciones directas, capacitar al personal de tesorería para un buen manejo, organización y control del nivel liquidez y flujo del efectivo.

C. Se recomienda la implementación de políticas de cobros y pagos, la elaboración del flujo de caja para tener un adecuado control de ingresos y egresos a efectos de tomar decisiones oportunas. Realizar el análisis adecuado de las cuentas para el cálculo correcto de los ratios financieros y así evidenciar la situación real de la empresa en los Estados financieros según NIIF, se sugiere tener un manual físico

de políticas y que se cumplan en su totalidad. Realizar negociaciones con sus clientes para tener una liquidez más pronta como el Factoring o letras en descuento.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching Guzman, C. (2012). *Monografías Plus*. Obtenido de [https://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros#google\\_vignette](https://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros#google_vignette)
- Aching, C. (2008). *Geocities*. Obtenido de [https://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros#:~:text=3b\)%20Per%C3%ADodo%20promedio%20de%20pago%20a%20proveedores&text=Mide%20espec%C3%ADficamente%20el%20n%C3%BAmero%20de,los%20proveedores%20le%20han%20otorgado.](https://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros#:~:text=3b)%20Per%C3%ADodo%20promedio%20de%20pago%20a%20proveedores&text=Mide%20espec%C3%ADficamente%20el%20n%C3%BAmero%20de,los%20proveedores%20le%20han%20otorgado.)
- Aguilar, V. H. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Aguirre, C. (15 de 10 de 2015). *El Premio Nobel de Economía y los mercados eficientes*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/15/premio-nobel-economia-mercados-eficientes/>
- ALVA SANCHEZ, J. L., GARAY PUGA, F. E., & JORGE MERMA, D. F. (2020). *Gestión de tesorería un factor significativo de la liquidez en una institución*. LIMA. Obtenido de [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/3857/Jose\\_T\\_rabajo\\_Bachiller\\_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/3857/Jose_T_rabajo_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alvaro, William; Herencia, José;. (2021). *La gestión de tesorería y la liquidez de la empresa Santo Martín S.A.C., Periodo 2015-2019*. Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Contables. Recuperado el 14 de Mayo de 2022, de [file:///TESIS\\_PREGRADO\\_ALVARO\\_HERENCIA\\_FCC\\_2021%20\(1\).pdf](file:///TESIS_PREGRADO_ALVARO_HERENCIA_FCC_2021%20(1).pdf)
- Andrade Pinelo, A. M. (2017). *Contabilidad general*. Lima.
- Arrunategui, J. A. (2014). *El problema de liquidez y rentabilidad con enfoque social en la gestión de la sociedad de beneficencia política del callao*. Lima: Universidad Mayor de San Marcos. Obtenido de [https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/5854/Arrunategui\\_aj.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/5854/Arrunategui_aj.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Atoche Bernal, L. P. (2015). Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros

- Chavimochic S.A.C . del distrito Salaverry. Año 2015.  
TRUJILLO, TRUJILLO, PERU.
- Balestrini, M. (2016). *¿Cómo se elabora un proyecto de investigación?* Caracas. Recuperado el 14 de Mayo de 2022, de [https://www.academia.edu/32672800/Como\\_Se\\_Elabora\\_El\\_Proyecto\\_de\\_Investigacion\\_Balestrini\\_7ma](https://www.academia.edu/32672800/Como_Se_Elabora_El_Proyecto_de_Investigacion_Balestrini_7ma)
- Besley, S. B. (2009). *Fundamentos de Administración*. México: Editorial Cengage Learning.
- Besley, S. B. (2009). *Fundamentos de Administración*. México: Editorial Cengage Learning.
- Calderon, J. (2010). *Estados Financieros teoría y práctica*. Lima, Perú: JCM Editores.
- Carrera. (2017). Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015. Guayaquil.
- Castillo Suruy, Y. (2012). *Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmaceuticos a través del ciclo de conversión de efectivo*. Guatemala: Universidad Guatemala. Obtenido de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_4031.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4031.pdf)
- Castro, M. (2014). *Crédito y cobranza*. México: ISEF EMPRESA LIDER.
- Chacón Hernández, D. (17 de abril de 2013). Diferencia entre empresas de servicios y comercializadoras en sus estados financieros. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/diferencia-entre-empresas-de-servicios-y-comercializadoras-en-sus-estados-financieros/>
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Ecoe Ediciones. Recuperado el 27 de febrero de 2022, de <https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontco>
- El Superintendencia de Banca, S. y. (2012). *REGLAMENTO PARA LA GESTIÓN DEL RIESGO DE LIQUIDEZ*.
- Empresarios, A. (2020). Periodo de cobro: Indicador de eficiencia. *Altos Empresarios*, Parf. 3. Obtenido de <https://www.altosempresarios.com/noticias/periodo-de-cobro-indicadores-de-eficiencia>
- Estevaz, J. (2016). *El control de la gestion interna*. Recuperado el 2020 de agosto de 15, de <https://elderecho.com/el-control-de-gestion-interno-en-las-empresas>

- Estupiñan Gaitán. (2006). *Control interno y fraudes con base en los ciclos transaccionales*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado el 28 de febrero de 2022, de <http://fullseguridad.net/wp-content/uploads/2016/10/ControlInterno-y-Fraudes-Con-Base-en-Los-Ciclos-Transaccionales.pdf>
- Ettinger. (2013). *Administración Financiera de cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20II%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/ADMINISTRACION%20FINANCIERA%20CAPITULO%204.pdf>
- Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo*. (2012). Chile: Universidad de Chile.
- Fernandez de la Cigoña, J. (2019). Conoce qué es la gestión de tesorería y cómo tenerla bajo control. SAGE. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/conoce-que-es-la-gestion-de-tesoreria-y-como-tenerla-bajo-control/>
- García , J. (2014). *Modelo de control de inventarios de pellas en la planta de pellas de sidor*. Recuperado el 15 de agosto de 2020, de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS8515.pdf>
- García, I. (2018). *Economíasimple*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/ratios-financieros#:~:text=El%20concepto%20de%20ratios%20financieros,financiera%20global%20de%20una%20empresa>.
- Garza, J. K. (2012). *Mejorando la Satisfacción del Cliente en una Empresa de Promoción de Ventas a través de la Implementación de un Sistema de Calidad Basado en las Dimensiones Relevantes del Servicio*. Mexico.
- Gigch, V. (1978). *Teoría General de sistemas aplicadas*. México D.F: Trillas. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1090/sistema.html#:~:text=5.3.,Definici%C3%B3n%20de%20sistema&text=Seg%C3%BAn%20Van%20Gigch%2C%20un%20sistema,como%20opuesto%20a%20permanecer%20interte>.
- Gigch, V. (2006). *Teoría General de sistemas aplicadas*. México D.F: Trillas Sa De Cv. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1090/sistema.html#:~:text=5.3.,Definici%C3%B3n%20de%20sistema&text=Seg%C3%BAn%20Van%20Gigch%2C%20un%20sistema,como%20opuesto%20a%20permanecer%20interte>.
- Giraldo, D. (2006). *Diccionario para Contadores*. Lima, Perú: FECAT EIRL.

- Gitman, L. (2013). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- GLOBAL, E. H. (2021). *SOLUCION SOMOS IMPULSO*. Obtenido de <https://solunion.com/el-sector-de-las-telecomunicaciones-en-2021/>
- Gruppe, H. (29 de 04 de 2015). *¿EN QUÉ CONSISTE LA NORMA ISO 9001:2008?* Obtenido de <http://www.hildebrandt.cl/en-que-consiste-la-norma-iso-90012008/>
- Gualancañayllbay, W. P. (2012). *Proceso de creditos y cobranzas y su incidencia en la cartera vencida de la empresa Hidrotecnología*. Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.
- Gualancañayllbay, W. P. (2012). *Proceso de creditos y cobranzas y su incidencia en la cartera vencida de la empresa Hidrotecnología*. Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato. Recuperado el 20 de Febrero de 2022, de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/2453>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Hoz, G. &. (2012). *Gestión de la calidad y del conocimiento: dos enfoques*. Colombia.
- M. M. (2012). *LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS EN LA RENTABILIDAD*. Lima.
- Manchego, N. (2016). *Análisis financiero y la toma de decisiones en la empresa Clínica Promedic S. Civil. R. L. tacna*. Obtenido de <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/70>
- Mejía Jervis, T. (s.f.). Recuperado el 06 de agosto de 2020, de <https://www.lifeder.com/investigacion-explicativa/>
- Mejía, E. (2005). *Técnicas e instrumentos de investigación*. Lima: Editorial e Imprenta de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de <http://online.aliat.edu.mx/adistancia/InvCuantitativa/LecturasU6/tecnicas.pdf>
- MORALES CASTRO, J. A. (2014). *Credito y cobranza*. MEXICO: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranzas*. Mexico: EBOOK MÉXICO. Recuperado el 20 de febrero de 2022, de

[https://www.academia.edu/35810501/Credito\\_y\\_cobranza\\_Jose\\_Antonio\\_Morales\\_Castro\\_FREELIBROS\\_ORG](https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG)

- Moran, H. (2015). *Modelo de asociatividad para incrementar la rentabilidad del negocio algodónero en Ica-Perú*. Ica.
- Noriega, J. V. (2011). *Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Noriega, J. V. (2011). *Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Olivares, D. (2019). Indicadores de cuentas por cobrar y pagar. *MuyPymes*, Parf. 2.
- Olsina, F. (2009). *GESTION DE TESORERIA: OPTIMIZANDO LOS FLUJOS MONETARIOS*. España: Profit.
- OSIPTEL. (2018). Sector de Telecomunicaciones aporta el 4,8% del PBI nacional. *Organismo Supervisor de inversión privada*.
- OSIPTEL. (2021). *ANDINA.PE*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-inversiones-sector-telecomunicaciones-crecieron-363-primer-semester-2021-869832.aspx>
- PAOLA, S. D. (2014). *tesorería desde una nueva perspectiva Posicionamiento Global de la Tesorería, PwC 2014*. Obtenido de <https://www.pwc.es/es/auditoria/treasury-finance-risk/assets/posicionamiento.europeo-funcion-tesoreria.pdf>
- Pauca Mallqui, Y. &. (2019). *Influencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa Equipo Luigui S.A.C*. Lima, Lima, Perú: Villa Maria del triunfo 2017. Obtenido de [https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15124/Pauca%20Mallqui%2c%20Yessica-Tapia%20Gamarra%2c%20Leslie%20Melissa\\_total.pdf?sequence=7&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15124/Pauca%20Mallqui%2c%20Yessica-Tapia%20Gamarra%2c%20Leslie%20Melissa_total.pdf?sequence=7&isAllowed=y)
- Pedrosa, S. (2015). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tesoreria.html>
- Pedrosa, S. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 8 de febrero de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/pago.html>
- PEÑA, F. (2014). *FINANZAS I*. LIMA: Ñaña: Imprenta Union.

- Pérez, J., & Gardey, A. (2009). Crédito. Recuperado el 28 de febrero de 2022, de <https://definicion.de/credito/>
- peruano, E. (2018). Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Tesorería. *El peruano*.
- Pincay Suarez, K. G., & Sarabia Rivera, J. E. (2018). *ANALISIS DE LA EFICIENTE GESTION DE TESORERIA – DISPROVEF*. GUAYAQUIL.
- Pinós, J. R. (2003). *Fundamentos de la nueva Gestión de Tesorería*. Madrid: Fundacion confemental.
- Pinto, M. (2000). Introducción al análisis documental y sus niveles. *Dialnet*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=798857>
- PULIDO ERASMO, K. N. (2018). *Administración de la cobranza y la rentabilidad de la empresa allcenter e.i.r.l., lima, 2018*. Lima.
- Real Academia Española. (2021). Obtenido de <https://dle.rae.es/gesti%C3%B3n?m=form>
- Reyes Calderón Angulo, D. J. (2018). “Gestión de tesorería y su contribución al crecimiento económico y social de las organizaciones públicas”. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25018/Burgos%20Miranda%2c%20Mar%c3%ada%20Jacqueline%20-%20Poma%20Cabellos%2c%20Kelly%20Marianela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez Jiménez, A., & Pérez Jacinto, A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento.
- Sánchez, E. (2013). *Impacto fiscal tributario y sus efectos en la rentabilidad y liquidez para la empresa constructora ABC*. Lambayeque: Universidad de Chiclayo.
- Serrano, S. (2018). *Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las pymes de la provincia del Azuay*. Obtenido de [https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/9397/Serrano\\_vs.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/9397/Serrano_vs.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Tamayo; Tamayo;. (2014). *El proceso de la investigación científica*. Limusa S.A. Recuperado el 14 de Mayo de 2022, de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>



- Turmero, P. (s.f.). Recuperado el 30 de agosto de 2020, de <https://www.monografias.com/trabajos109/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-informacion/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-informacion.shtml>
- Urg, M. (2018). Conceptos relacionados con la investigación. *Iniciación a la investigación*, Pág. 10. Recuperado el 13 de Mayo de 2022, de [https://www.ugr.es/~mpasadas/ftp/MASTER/metodo\\_apuntes.pdf](https://www.ugr.es/~mpasadas/ftp/MASTER/metodo_apuntes.pdf)
- Van Horne, J., & Wachowicz, Jr, J. (2010). *Fundamentos de Administracion financiera*. MEXICO: Pearson Educación de México, S.A.
- Vargas Coronel, J. (2019). *Estrategias para una gestion optima de la tesoreria en una empresa mexicana de construccion, desarrollo y administracion de inmuebles*. Universidad Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. Recuperado el 14 de Mayo de 2022, de <http://ptd2019/mayo/0789191/0789191.pdf>
- Vargas, A. (2016-2017). *Factores macroeconómicos y de mercado de la liquidez en el mercadp bursátil peruano*. Ica: Universidad San Luis Gonzaga.
- Vásquez Muñoz, L. E., & Vega Plasencia, E. M. (2016). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONSERMET S.A.C., DISTRITO DE HUANCHACO, AÑO 2016*. HUANCAYO. Recuperado el 10 de Diciembre de 2021, de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/2353>
- Vergara Castro, A. (2017). El mundo de las telecomunicaciones en America Latina. Obtenido de <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2017/07/11te4.pdf>
- VESELINOVA TICHEVA, M. (2018). *ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DEL*. Recuperado el 15 de Marzo de 2022, de <https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/7421/tfm-ves-ana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vidal Aparicio, J. (2021). *NIVEL DE COBRABILIDAD Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRÍCOLA LA CHACRA S.A.C. PERIODO 2017-2020*.

## **ANEXOS**

## ANEXO 01

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### SISTEMA DE TESORERÍA Y LA LIQUIDEZ EN EL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES: CASO EMPRESA EQUANT PERU S.A.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>		
¿El sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones?	Determinar si el sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.	El ineficiente sistema de tesorería disminuye la liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.	Variable Independiente X Sistema de tesorería	Gestión de cobranza -Gestión de pagos  - Periodo promedio de cobro. - Rotación de cuentas porcobrar. - Periodo promedio de pago -Rotación de cuentas por pagar.
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>		
¿La gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones?	Determinar si la gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones	La ineficiente gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.	Variable dependiente Y Liquidez	Nivel de liquidez  - Ratio de Liquidez General.  -Ratios de prueba defensiva -Rotación de cartera
¿La gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones?	Determinar si la gestión de cobranza disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones	La ineficiente gestión de pagos disminuye el nivel de liquidez de las empresas del sector de telecomunicaciones.		

## ANEXO 2 INSTRUMENTOS VALIDADOS

### ANEXO 2. Instrumentos validados

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL SISTEMA DE TESORERÍA

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Gestion de cobranza</b>							
	<b>Periodo promedio de cobro</b>	x		x		x		
	<i>Número de días del periodo promedio de cobro</i>	x		x		x		
	<b>Rotacion de cuentas por cobrar</b>	x		x		x		
	<i>Número de veces de la rotación de las cuentas por cobrar</i>	x		x		x		
	<b>Rotación de cartera</b>	x		x		x		
	<i>Número de veces de la rotacion de cartera</i>	x		x		x		
2	<b>Gestion de pagos</b>							
	<b>Periodo promedio de pago</b>	x		x		x		
	<i>Número de días del periodo promedio de pago</i>	x		x		x		
	<b>Rotacion de cuentas por pagar</b>	x		x		x		
	<i>Número de veces de la rotación de las cuentas por pagar</i>	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mg. / Lic.

Romero Dueñez Luis Eduardo

DNI:

7764667

Especialidad del validador:

Tributarista

Callao, 01 de Marzo de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

**ANEXO 2. Instrumentos validados**

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

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ**

N°	Indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Ratio de liquidez general</b>							
	<i>Ratio de liquidez general expresado en soles</i>	x		x		x		
2	<b>Ratio de prueba defensiva</b>							
	<i>Ratio de prueba defensiva expresado en soles</i>	x		x		x		

Aplicable [  ]

Aplicable después de corregir [  ]

No aplicable [  ]

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mg. / Lic.

Romero Dueñez Luis Eduardo

DNI:

7764667

Especialidad del validador:

Tributarista

Callao, 01 de Marzo de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

ANEXO 2. Instrumentos validados

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL SISTEMA DE TESORERÍA

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Gestión de cobranza</b>							
	Periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Número de días del periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar	x		x		x		
	Número de veces de la rotación de las cuentas por cobrar	x		x		x		
	Rotación de cartera	x		x		x		
	Número de veces de la rotación de cartera	x		x		x		
2	<b>Gestión de pagos</b>							
	Periodo promedio de pago	x		x		x		
	Número de días del periodo promedio de pago	x		x		x		
	Rotación de cuentas por pagar	x		x		x		
	Número de veces de la rotación de las cuentas por pagar	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: **Dr. / Mgtr. / Lic.**

Cardenas Lara Noeding Edith

DNI: 10057356

Especialidad del validador:

Maestría en Tributación

Callao, \_01\_ de Marzo de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador.



Firma del Experto Informante

**ANEXO 2. Instrumentos validados**

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

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ**

N°	Indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Ratio de liquidez general</b>							
	<i>Ratio de liquidez general expresado en soles</i>	x		x		x		
2	<b>Ratio de prueba defensiva</b>							
	<i>Ratio de prueba defensiva expresado en soles</i>	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:



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

Apellidos y nombres del juez validador: **Dr. / Mgtr. / Lic.**

Cardenas Lara Noeding Edith

DNI: 10057356

Especialidad del validador:

Maestría en Tributación

Callao, 01 de Marzo de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante



**ANEXO 2. Instrumentos validados**

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

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL SISTEMA DE TESORERÍA**

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Gestión de cobranza</b>							
	Periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Número de días del periodo promedio de cobro	x		x		x		
	<b>Rotación de cuentas por cobrar</b>	x		x		x		
	Número de veces de la rotación de las cuentas por cobrar	x		x		x		
	<b>Rotación de cartera</b>	x		x		x		
	Número de veces de la rotación de cartera	x		x		x		
2	<b>Gestión de pagos</b>							
	Periodo promedio de pago	x		x		x		
	Número de días del periodo promedio de pago	x		x		x		
	<b>Rotación de cuentas por pagar</b>	x		x		x		
	Número de veces de la rotación de las cuentas por pagar	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. CPC. Walter Victor Huertas Niquen

DNI: 06189783

Especialidad del validador:

Maestro en Contabilidad

Callao, \_28\_ de febrero de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante



ANEXO 2. Instrumentos validados

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

N°	Indicador/índice	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	<b>Ratio de liquidez general</b>							
	<i>Ratio de liquidez general expresado en soles</i>	x		x		x		
2	<b>Ratio de prueba defensiva</b>							
	<i>Ratio de prueba defensiva expresado en soles</i>	x		x		x		

Aplicable [ x ]

Aplicable después de corregir [ ]

No aplicable [ ]

Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. CPC. Huertas Niquen **Walter Victor**

DNI: **06189783**

Especialidad del validador:

**Maestro en Contabilidad**

Callao, 28 de febrero de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

**ANEXO 03**  
**Consentimiento informado**



**CARTA DE AUTORIZACION**

Bellavista 22 de Setiembre 2021

**SEÑORES**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

Presente.-

Por medio de la presente, **EQUANT PERU SA** identificada con **RUC 20333562341**, con domicilio fiscal en Calle La Madreselva N° 267 INT. 2A Urb. Jardines de Virú – Bellavista – Callao, debidamente representada por el Señor **Ricardo Llosa Pazos**, identificado con **DNI 09343332**, **AUTORIZA A ANGIE FABIOLA CAMPOS MORENO**, con **DNI 75070224**, **CLAUDIA FERNANDA MERINO HUAMAN** con **DNI 70410663** Y **BRAULIO OMAR CHANDUVI PICHILINGUE** con **DNI 70832896**, a utilizar la información contable para el desarrollo de la investigación con fines académicos para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Agradeciendo la atención a la presente, me despido.

Atentamente,



Ricardo Llosa Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERU S.A.

## ANEXO 04

Estados financieros proporcionados por la empresa.



**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2016**  
**(Expresado en soles)**

ACTIVOS	IMPORTE	PASIVOS Y PATRIMONIO	IMPORTE
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,144,508.49	Tributos por pagar	7,978.39
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,367,431.69	Cuentas por Pagar Comerciales	73,829.18
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	14,322,927.85	Cuentas por Pagar empleados	59,633.69
Otras Cuentas por Cobrar	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	5,009,525.64
Existencias	0	Provisiones	440,196.09
Gastos Contratados por Anticipado	303,269.46		
Otros Activos	2,055,360.17		
		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5,591,162.99</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>20,193,497.66</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	3,413,250.84	Capital	28,856,157.89
		Resultados Acumulados	-11,073,580.43
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>3,413,250.84</b>	RESULTADO DEL EJERCICIO	233,008.05
		<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>18,015,585.51</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>23,606,748.50</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>23,606,748.50</b>

  
 Ricardo Lloza Páez  
 Representante Legal  
 EQUANT PERÚ S.A.

**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2017**  
**(Expresado en soles)**

ACTIVOS	IMPORTE	PASIVOS Y PATRIMONIO	IMPORTE
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,622,589.36	Tributos por pagar	177,909.89
Cuentas por Cobrar Comerciales	942,776.04	Cuentas por Pagar Comerciales	88,996.98
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	18,717,890.86	Cuentas por Pagar empleados	15,000.00
Otras Cuentas por Cobrar	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	3,625,152.86
Existencias	0	Provisiones	79,517.09
Gastos Contratados por Anticipado	165,369.92		
Otros Activos	439,329.50		
	-----	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	----- 3,986,576.82
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>21,887,955.68</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11	Capital	28,856,157.89
	-----	Resultados Acumulados	-10,840,572.38
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1,198,973.11</b>	RESULTADO DEL EJERCICIO	1,084,766.46
	-----	<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	----- 19,100,351.97
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>23,086,928.79</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	----- 23,086,928.79

  
 Ricardo Lloza Paredes  
 Representante Legal  
 EQUANT PERU S.A.

**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2018**  
**(Expresado en soles)**

ACTIVOS	IMPORTE	PASIVOS Y PATRIMONIO	IMPORTE
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,246,587.71	Tributos por pagar	67.71
Cuentas por Cobrar Comerciales	238,952.92	Cuentas por Pagar Comerciales	30,939.44
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	18,618,818.53	Cuentas por Pagar empleados	12,780.00
Otras Cuentas por Cobrar	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	3,617,372.86
Existencias	0	Provisiones	85,037.68
Gastos Contratados por Anticipado	29,119.38		
Otros Activos	546,382.20		
	-----	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,746,197.69</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>21,679,860.74</b>		
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11	PATRIMONIO NETO	
	-----	Capital	28,856,157.89
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1,198,973.11</b>	Resultados Acumulados	-9,755,805.92
	-----	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>32,284.19</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>22,878,833.85</b>	<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>19,132,636.16</b>
	-----		
		<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>22,878,833.85</b>

  
 Ricardo Lloza Pazos  
 Representante Legal  
 EQUANT PERU S.A.

**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2019**  
**(Expresado en soles)**

ACTIVOS	IMPORTE	PASIVOS Y PATRIMONIO	IMPORTE
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,880,458.77	Tributos por pagar	1.71
Cuentas por Cobrar Comerciales	311,620.47	Cuentas por Pagar Comerciales	26,201.17
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	19,103,490.73	Cuentas por Pagar empleados	36,528.30
Otras Cuentas por Cobrar	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	4,455,470.21
Existencias	0	Provisiones	582,782.18
Gastos Contratados por Anticipado	4,022.33		
Otros Activos	1,033,334.93		
		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5,100,983.57</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>23,332,927.23</b>		
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11	Ingresos diferidos	235,375.70
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1,198,973.11</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	
		Capital	28,856,157.89
		Resultados Acumulados	- 9,723,521.73
		RESULTADO DEL EJERCICIO	62,904.91
		<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>19,195,541.07</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>24,531,900.34</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>24,531,900.34</b>

  
 Ricardo Closs Pazos  
 Representante Legal  
 EQUANT PERÚ S.A.





**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2020**  
**(Expresado en soles)**

<b>ACTIVOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3,538,442.76	Tributos por pagar	358.87
Cuentas por Cobrar Comerciales	211,974.91	Cuentas por Pagar Comerciales	30,366.66
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	19,025,273.20	Cuentas por Pagar empleados	28,678.50
Otras Cuentas por Cobrar		Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	5,195,335.15
Cuentas por cobrar diversas-terceros	128,536.00	Provisiones	78,772.98
Existencias			
Gastos Contratados por Anticipado	4,022.33		
Otros Activos	533,334.93		
		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5,333,512.16</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>23,441,584.13</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		Ingresos diferidos	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11		
		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1,198,973.11</b>	Capital	28,856,157.89
		Resultados Acumulados	-9,660,616.82
		<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>111,504.01</b>
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	19,307,045.08
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>24,640,557.24</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>24,640,557.24</b>

  
Ricardo Lloesa Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERÚ S.A.



## Business Services

EQUANT PERU S.A.

R.U.C. 20333562341

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

\* SOLES \*

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	9,127,433.28
Otros Ingresos Operacionales	
Total Ingresos Brutos	<u>9,127,433.28</u>
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>-8,241,035.89</u>
Total Costos Operacionales	<u>-8,241,035.89</u>
UTILIDAD BRUTA	886,397.39
Gastos de Ventas	0.00
Gastos Operativos	0.00
Gastos de Administración	-1,011,666.92
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	455,815.17
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	330,545.64
Ingresos Financieros	13,788.00
Gastos Financieros	-1,086.31
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	-15,437.84
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	<b>327,809.49</b>
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-94,801.44
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	233,008.05
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	233,008.05

  
Ricardo Llesá Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERU S.A.





**Business  
Services**

EQUANT PERU S.A.

R.U.C. 20333562341

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

\* SOLES \*

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	6,805,950.66
Otros Ingresos Operacionales	
Total Ingresos Brutos	<u>6,805,950.66</u>
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>-3,275,505.63</u>
Total Costos Operacionales	-3,275,505.63
UTILIDAD BRUTA	3,530,445.03
Gastos de Ventas	0.00
Gastos Operativos	0.00
Gastos de Administración	-2,680,156.03
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	521,184.68
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	1,371,473.68
Ingresos Financieros	19,824.00
Gastos Financieros	-579.14
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	-36,079.47
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	<b>1,354,639.07</b>
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-269,872.61
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DE ACT. CONT.	1,084,766.46
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	<u>1,084,766.46</u>

  
Ricardo Lissa Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERU S.A.



**Business  
Services**

EQUANT PERU S.A.  
R.U.C. 20333562341  
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018  
\* SOLES \*

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	2,034,498.11
Otros Ingresos Operacionales	
Total Ingresos Brutos	<u>2,034,498.11</u>
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>-1,352,695.71</u>
Total Costos Operacionales	-1,352,695.71
UTILIDAD BRUTA	681,802.40
Gastos de Ventas	0.00
Gastos Operativos	0.00
Gastos de Administración	-1,029,800.80
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	431,009.85
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	83,011.45
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-233.55
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	14,194.17
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	96,972.07
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-64,687.88
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	32,284.19
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	<u>32,284.19</u>

  
Ricardo Chiesa Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERU S.A.



**Business  
Services**

EQUANT PERU S.A.  
R.U.C. 20333562341

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019  
\* SOLES \*

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,816,075.07
Otros Ingresos Operacionales	
Total Ingresos Brutos	<u>1,816,075.07</u>
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	<u>-1,784,516.46</u>
Total Costos Operacionales	-1,784,516.46
UTILIDAD BRUTA	31,558.61
Gastos de Ventas	0.00
Gastos Operativos	0.00
Gastos de Administración	-367,913.88
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	413,686.22
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	77,330.95
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-135.80
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	-6,783.30
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	70,411.85
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-7,506.94
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	62,904.91
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discant.	<u>0.00</u>
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	62,904.91

  
Ricardo Lloza Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERU S.A.



**Business  
Services**

EQUANT PERU S.A.  
R.U.C. 20333562341  
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020  
\* SOLES \*

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,644,528.69
Otros Ingresos Operacionales	0.00
Total Ingresos Brutos	<u>1,644,528.69</u>
COSTO DE VENTAS:	-1,302,286.30
Costo de Ventas (Operacionales)	0.00
Total Costos Operacionales	<u>-1,302,286.30</u>
UTILIDAD BRUTA	342,242.39
Gastos de Ventas	0.00
Gastos Operativos	0.00
Gastos de Administración	-589,698.38
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	360,063.09
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	112,607.10
Ingresos Financieros	-23,118.23
Gastos Financieros	-252.20
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	22,267.34
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	111,504.01
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	111,504.01
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	<u>111,504.01</u>

  
Ricardo Cessa Pazos  
Representante Legal  
EQUANT PERU S.A.

Estados Financieros elaborados de acuerdo a NIC 1 (Presentación de Estados Financieros) que se aplicó únicamente para fines de la investigación por lo tanto no es necesario que estén firmados.

EQUANT PERÚ S.A  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
Al 31 de diciembre del año 2016  
(Expresado en soles)

ACTIVOS	IMPORTE	PASIVOS Y PATRIMONIO	IMPORTE
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,144,508.49	Tributos por pagar	7,978.39
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,367,431.69	Cuentas por Pagar Comerciales	73,829.18
Otras Cuentas por Cobrar	0	Cuentas por Pagar empleados	59,633.69
Existencias	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	5,009,525.64
Gastos Contratados por Anticipado	303,269.46	Provisiones	440,196.09
Otros Activos	2,055,360.17		
		-----	
		TOTAL PASIVOS CORRIENTES	5,591,162.99
		PASIVOS NO CORRIENTES	
		PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	----- 5,870,569.81	Capital	28,856,157.89
ACTIVOS NO CORRIENTES		Resultados Acumulados	-11,073,580.43
Otras Cuentas por Cobrar a largo plazo	14,322,927.85	RESULTADO DEL EJERCICIO	233,008.05
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	3,413,250.84		
		-----	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	17,736,178.69	Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	18,015,585.51
		-----	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>23,606,748.50</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>23,606,748.50</b>



**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2017**  
**(Expresado en soles)**

<b>ACTIVOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,622,589.36	Tributos por pagar	177,909.89
Cuentas por Cobrar Comerciales	942,776.04	Cuentas por Pagar Comerciales	88,996.98
Otras Cuentas por Cobrar	0	Cuentas por Pagar empleados	15,000.00
Existencias	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	3,625,152.86
Gastos Contratados por Anticipado	165,369.92	Provisiones	79,517.09
Otros Activos	439,329.50		
			-----
		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,986,576.82</b>
		<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,170,064.82</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	
		Capital	28,856,157.89
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		Resultados Acumulados	-10,840,572.38
Otras Cuentas por Cobrar a largo plazo	18,717,890.86	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>1,084,766.46</b>
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11		
		<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>19,100,351.97</b>
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>19,916,863.97</b>		
			-----
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>23,086,928.79</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>23,086,928.79</b>

**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2018**  
**(Expresado en soles)**

<b>ACTIVOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,246,587.71	Tributos por pagar	67.71
Cuentas por Cobrar Comerciales	238,952.92	Cuentas por Pagar Comerciales	30,939.44
Otras Cuentas por Cobrar	0	Cuentas por Pagar empleados	12,780.00
Existencias	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	3,617,372.86
Gastos Contratados por Anticipado	29,119.38	Provisiones	85,037.68
Otros Activos	546,382.20		
		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,746,197.69</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>3,061,042.21</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		Capital	28,856,157.89
Otras Cuentas por Cobrar a largo plazo	18,618,818.53	Resultados Acumulados	-9,755,805.92
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>32,284.19</b>
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>19,817,791.64</b>	<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>19,132,636.16</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>22,878,833.85</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>22,878,833.85</b>

**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2019**  
**(Expresado en soles)**

<b>ACTIVOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,880,458.77	Tributos por pagar	1.71
Cuentas por Cobrar Comerciales	311,620.47	Cuentas por Pagar Comerciales	26,201.17
Otras Cuentas por Cobrar	0	Cuentas por Pagar empleados	36,528.30
Existencias	0	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	4,455,470.21
Gastos Contratados por Anticipado	4,022.33	Provisiones	582,782.18
Otros Activos	1,033,334.93		
			-----
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>4,229,436.50</b>	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5,100,983.57</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
Otras Cuentas por Cobrar a largo plazo	19,103,490.73	Ingresos diferidos	235,375.70
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11		
	-----	<b>PATRIMONIO NETO</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>20,302,463.84</b>	Capital	28,856,157.89
		Resultados Acumulados	- 9,723,521.73
		<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>62,904.91</b>
		<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>19,195,541.07</b>
			-----
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>24,531,900.34</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>24,531,900.34</b>



**EQUANT PERÚ S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de diciembre del año 2020**  
**(Expresado en soles)**

<b>ACTIVOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>IMPORTE</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3,538,442.76	Tributos por pagar	358.87
Cuentas por Cobrar Comerciales	211,974.91	Cuentas por Pagar Comerciales	30,366.66
Otras Cuentas por Cobrar	-	Cuentas por Pagar empleados	28,678.50
Cuentas por cobrar diversas-terceros	128,536.00	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	5,195,335.15
Existencias		Provisiones	78,772.98
Gastos Contratados por Anticipado	4,022.33		
Otros Activos	533,334.93		
		<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5,333,512.16</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>4,416,310.93</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		Ingresos diferidos	
Otras Cuentas por Cobrar a largo plazo	19,025,273.20		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,198,973.11	<b>PATRIMONIO NETO</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>20,224,246.31</b>	Capital	28,856,157.89
		Resultados Acumulados	- 9,660,616.82
		RESULTADO DEL EJERCICIO	111,504.01
		<b>Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz</b>	<b>19,307,045.08</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>24,640,557.24</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>24,640,557.24</b>

## ANEXO 05

### Otros anexos necesarios de acuerdo a la naturaleza del problema

#### Análisis horizontal de los estados de resultados

<b>INGRESOS OPERACIONALES:</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	9,127,433	6,805,951	2,034,498	1,816,075	1,644,529
Otros Ingresos Operacionales					-
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>9,127,433</b>	<b>6,805,951</b>	<b>2,034,498</b>	<b>1,816,075</b>	<b>1,644,529</b>
<b>COSTO DE VENTAS:</b>					
<b>Costo de Ventas (Operacionales)</b>	<b>- 8,241,036</b>	<b>- 3,275,506</b>	<b>- 1,352,696</b>	<b>- 1,784,516</b>	<b>- 1,302,286</b>
Total Costos Operacionales	- 8,241,036	- 3,275,506	- 1,352,696	- 1,784,516	- 1,302,286
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>886,397</b>	<b>3,530,445</b>	<b>681,802</b>	<b>31,559</b>	<b>342,242</b>
Gastos de Ventas	-	-	-	-	-
Gastos Operativos	-	-	-	-	-
Gastos de Administración	- 1,011,667	- 2,680,156	- 1,029,801	- 367,914	- 589,698
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	-	-	-	-	-
Otros Ingresos	455,815	521,185	431,010	413,686	360,063
Otros Gastos	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>330,546</b>	<b>1,371,474</b>	<b>83,011</b>	<b>77,331</b>	<b>112,607</b>
Ingresos Financieros	13,788	19,824	-	-	- 23,118
Gastos Financieros	- 1,086	- 579	- 234	- 136	- 252
Participación en los Resultados	-	-	-	-	-
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	- 15,438	- 36,079	14,194	- 6,783	22,267
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>327,809</b>	<b>1,354,639</b>	<b>96,972</b>	<b>70,412</b>	<b>111,504</b>
Participación de los Trabajadores	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta	- 94,801	- 269,873	- 64,688	- 7,507	-
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.</b>	<b>233,008</b>	<b>1,084,766</b>	<b>32,284</b>	<b>62,905</b>	<b>111,504</b>
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>233,008</b>	<b>1,084,766</b>	<b>32,284</b>	<b>62,905</b>	<b>111,504</b>

## Análisis vertical y horizontal de la situación financiera

	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%
<b>ACTIVO</b>										
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>										
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	2,144,508	10.78%	1,622,589	8.76%	2,246,588	11.57%	2,880,459	15.41%	3,538,443	15.98%
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,367,432	4.95%	942,776	4.30%	238,953	1.13%	311,620	2.29%	211,975	0.86%
Otras Cuentas por Cobrar a Partes	14,322,928	61.52%	18,717,891	80.86%	18,618,819	81.29%	19,103,491	76.85%	19,025,273	77.21%
Cuentas por cobrar diversas-terceros	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	128,536	0.00%
Existencias	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Gastos Contratados por Anticipado	303,269	1.28%	165,370	0.72%	29,119	0.13%	4,022	0.02%	4,022	0.02%
Otros Activos	2,055,360	7.01%	439,330	0.17%	546,382	0.64%	1033,335	0.54%	533,335	0.54%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>20,193,498</b>	<b>85.54%</b>	<b>21,887,956</b>	<b>94.81%</b>	<b>21,679,861</b>	<b>94.76%</b>	<b>23,332,927</b>	<b>95.11%</b>	<b>23,441,584</b>	<b>95.13%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>										
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	3,413,251	14.5%	1,198,973	5.19%	1,198,973	5.24%	1,198,973	4.89%	1,198,973	4.87%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>3,413,251</b>	<b>14.5%</b>	<b>1,198,973</b>	<b>5.19%</b>	<b>1,198,973</b>	<b>5.24%</b>	<b>1,198,973</b>	<b>4.89%</b>	<b>1,198,973</b>	<b>4.89%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>23,606,749</b>	<b>100.0%</b>	<b>23,086,929</b>	<b>100.0%</b>	<b>22,878,834</b>	<b>100.0%</b>	<b>24,531,900</b>	<b>100.0%</b>	<b>24,640,557</b>	<b>100.0%</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>										
Tributos por pagar	7,978	0.03%	177,910	0.77%	68	0.00%	2	0.00%	359	0.00%
Cuentas por Pagar Comerciales	73,829	0.31%	88,997	0.39%	30,939	0.14%	26201	0.11%	303,367	2.15%
Cuentas por Pagar empleados	59,634	0.25%	15,000	0.06%	12,780	0.06%	36528	0.15%	28,679	0.12%
Otras Cuentas por Pagar a Partes	5,009,526	21.22%	3,625,153	15.70%	3,617,373	15.81%	4,455,470	18.16%	5,195,335	19.06%
Provisiones	440,196	1.86%	79,517	0.34%	85,038	0.37%	582,782	2.38%	78,773	0.32%
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5,591,163</b>	<b>23.68%</b>	<b>3,986,577</b>	<b>17.27%</b>	<b>3,746,198</b>	<b>16.37%</b>	<b>5,100,984</b>	<b>20.79%</b>	<b>5,333,512</b>	<b>21.65%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>										
Ingresos diferidos	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	235,376	0.96%	-	0.00%
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>-</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>-</b>	<b>0.00%</b>	<b>235,376</b>	<b>0.96%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>										
Capital	28,856,158	122.24%	28,856,158	124.99%	28,856,158	126.13%	28,856,158	117.63%	28,856,158	117.11%
Resultados Acumulados	- 11,073,580	-46.91%	- 10,840,572	-46.96%	- 9,755,806	-42.64%	- 9,723,522	-39.64%	- 9,660,617	-39.21%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>233,008</b>	<b>0.99%</b>	<b>1,084,766</b>	<b>4.70%</b>	<b>32,284</b>	<b>0.14%</b>	<b>62,905</b>	<b>0.26%</b>	<b>111,504</b>	<b>0.45%</b>
Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	18,015,586	76.32%	19,100,352	82.73%	19,132,636	83.63%	19,195,541	78.25%	19,307,045	78.35%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>23,606,749</b>	<b>100%</b>	<b>23,086,929</b>	<b>100%</b>	<b>22,878,834</b>	<b>100%</b>	<b>24,531,900</b>	<b>100%</b>	<b>24,640,557</b>	<b>100%</b>

### Análisis vertical y horizontal de indicadores

INDICADOR	FORMULA	2016		2017		2018		2019		2020	
		CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO	CALCULO	RESULTADO
PERIODO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES X 360}}{\text{VENTAS ANUALES}} =$	<u>1,367,432</u>	54	<u>942,776</u>	50	<u>238,953</u>	42	<u>311,620</u>	62	<u>211,975</u>	46
		9,127,433		6,805,951		2,034,498		1,816,075		1,644,529	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	$\frac{\text{VENTAS TOTALES}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}} =$	<u>9,127,433</u>	6.670	<u>6,805,951</u>	7.22	<u>2,034,498</u>	8.51	<u>1,816,075</u>	5.83	<u>1,644,529</u>	7.76
		1,367,432		942,776		238,953		311,620		211,975	
PERIODO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES X 360}}{\text{COMPRAS}} =$	<u>73,829</u>	3	<u>88,997</u>	10	<u>30,939</u>	8	<u>26,201</u>	5	<u>30,367</u>	8
		8,241,036		3,275,506		1,352,696		1,784,516		1,302,286	
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES}}{\text{CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO}} =$	<u>8,241,036</u>	16	<u>3,275,506</u>	40	<u>1,352,696</u>	11	<u>1,784,516</u>	31	<u>1,302,286</u>	46
		512,516		81,413		119,936		57,141		28,284	
LIQUIDACION GENERAL	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} =$	<u>5,870,570</u>	1.050	<u>3,170,065</u>	0.80	<u>3,061,042</u>	0.82	<u>4,229,437</u>	0.83	<u>4,416,311</u>	0.83
		5,591,163		3,986,577		3,746,198		5,100,984		5,333,512	
RATIO DE PRUEBA DEFENSIVA	$\frac{\text{EFECTIVO Y EQUIVALENTE + TITULO FINAN.}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} =$	<u>2,144,508</u>	0.384	<u>1,622,589</u>	0.41	<u>2,246,588</u>	0.60	<u>2,880,459</u>	0.57	<u>3,538,443</u>	0.66
		5,591,163		3,986,577		3,746,198		5,100,984		5,333,512	

## ANEXO 06

### Proceso para la ejecución de cobranzas Empresa Equant Perú S.A. Detalle de crédito otorgado a clientes

Año	Descripcion
2016 - 2020	La empresa emite todas sus facturas con fecha de vencimiento de 15 a un máximo de 30 días, según contrato y la duración de tiempo que demore realizar el servicio.  Al llegar la fecha de vencimiento, se envía un correo a los clientes para recordarles el vencimiento de su factura

En la siguiente tabla evidenciamos los parámetros que utiliza la empresa Equant Perú S.A. para otorgar crédito y posterior a ellos realizar la cobranza. Notamos que la empresa no posee adecuados lineamientos, por ello notamos que presenta una ineficiente gestión de cobranza.

#### Créditos otorgados Empresa Equant Perú S.A.

Mes/Año	2016	2017	2018	2019	2020
Enero	759,883	566,614	169,377	151,193	136,911
Febrero	869,883	648,636	193,896	173,080	156,731
Marzo	823,883	614,336	183,643	163,927	148,443
Abril	858,130	639,872	191,277	170,741	154,613
Mayo	758,586	565,647	169,088	150,935	136,678
Junio	709,987	529,408	158,256	141,265	127,921
Julio	641,286	478,181	142,942	127,596	115,543
Agosto	756,286	563,932	168,576	150,477	136,263
Setiembre	802,636	598,493	178,907	159,700	144,614
Octubre	773,150	576,506	172,335	153,833	139,302
Noviembre	695,916	518,916	155,119	138,466	125,386
Diciembre	677,803	505,410	151,082	134,862	122,123
Total	9,127,433	6,805,951	2,034,498	1,816,075	1,644,529

Aquí podemos observar los créditos otorgados por la empresa Equant Perú S.A., considerando los importes de manera mensual, así mismo, podemos visualizar que la empresa emite la totalidad de sus ventas a crédito pues la suma total de estos coincide con las ventas totales por año.

También podemos evidenciar una caída considerable en las ventas desde el año 2018, puesto que, para ese año, la empresa perdió clientes que aportaban a las ventas de manera notoria.

Créditos cobrados fuera de fecha de vencimiento Empresa Equant Perú S.A.

Mes/Año	2016	2017	2018	2019	2020
Enero	721,889	538,283	160,909	143,633	130,066
Febrero	826,389	616,204	184,202	164,426	148,894
Marzo	782,689	583,619	174,461	155,731	141,020
Abril	815,224	607,879	181,713	162,204	146,882
Mayo	720,657	537,364	160,634	143,388	129,844
Junio	674,488	502,938	150,343	134,202	121,525
Julio	609,222	454,272	135,795	121,216	109,766
Agosto	718,472	535,735	160,147	142,954	129,450
Setiembre	762,505	568,568	169,962	151,715	137,384
Octubre	734,493	547,681	163,718	146,141	132,337
Noviembre	661,121	492,970	147,363	131,542	119,117
Diciembre	643,913	480,139	143,528	128,119	116,016
<b>Total</b>	<b>8,671,062</b>	<b>6,465,653</b>	<b>1,932,773</b>	<b>1,725,271</b>	<b>1,562,302</b>

Este detalle nos refleja que la empresa Equant Perú S.A., tuvo cuentas pendientes de cobro vencidas en mayor cantidad en el periodo 2016, debido a que en ese año se facturaron más servicios y por ende se otorgó más crédito a cada cliente. Podemos evidenciar que para los tres últimos años los créditos otorgados fuera de fecha ascienden a los S/ 100,000.00 por mes.

Creditos otorgados a 15 días Empresa Equant Perú S.A.

Mes/Año	2016	2017	2018	2019	2020	30%
Enero	531,918	339,968	50,813	105,835	41,073	
Febrero	608,918	389,182	58,169	121,156	47,019	
Marzo	576,718	368,602	55,093	114,749	44,533	
Abril	600,691	383,923	57,383	119,519	46,384	
Mayo	531,010	339,388	50,727	105,655	41,003	
Junio	496,991	317,645	47,477	98,886	38,376	
Julio	448,900	286,909	42,883	89,317	34,663	
Agosto	529,400	338,359	50,573	105,334	40,879	
Setiembre	561,845	359,096	53,672	111,790	43,384	
Octubre	541,205	345,904	51,700	107,683	41,791	
Noviembre	487,141	311,350	46,536	96,926	37,616	
Diciembre	474,462	303,246	45,325	94,403	36,637	
<b>Total</b>	<b>6,389,203</b>	<b>4,083,570</b>	<b>610,349</b>	<b>1,271,253</b>	<b>493,359</b>	

Podemos observar el monto de los créditos que han sido otorgados a un plazo de 15 días detallado cada mes. En la comparación de los años 2016 al 2020, podemos evidenciar que para el año 2019 la empresa otorgó más créditos a valor de S/1,271.253.00 de los 3 últimos años, con un plazo de 15 días.

Creditos otorgados a 30 días Empresa Equant Perú S.A.

Mes/Año	2016	2017	2018	2019	2020	70%
Enero	227,965	226,645	118,564	45,358	95,838	
Febrero	260,965	259,454	135,727	51,924	109,711	
Marzo	247,165	245,734	128,550	49,178	103,910	
Abril	257,439	255,949	133,894	51,222	108,229	
Mayo	227,576	226,259	118,362	45,281	95,674	
Junio	212,996	211,763	110,779	42,380	89,545	
Julio	192,386	191,272	100,060	38,279	80,880	
Agosto	226,886	225,573	118,003	45,143	95,384	
Setiembre	240,791	239,397	125,235	47,910	101,230	
Octubre	231,945	230,603	120,634	46,150	97,511	
Noviembre	208,775	207,566	108,583	41,540	87,770	
Diciembre	203,341	202,164	105,757	40,458	85,486	
<b>Total</b>	<b>2,738,230</b>	<b>2,722,380</b>	<b>1,424,149</b>	<b>544,823</b>	<b>1,151,170</b>	

Aquí vemos reflejado los importes de los créditos que han sido otorgados en un plazo de 30 días detallado cada mes. En la comparación de

los años 2016 al 2020, podemos evidenciar que para el año 2019 la empresa otorgó menos créditos con un plazo de 30 días en comparación a sus ventas totales de dicho año, este importe de crédito se incrementa a S/544,823.00.

Crédito otorgado a cada cliente empresa Equant Perú S.A.

Clientes	2016	2017	2018	2019	2020
BANCO DE RESERVA DEL PERÚ	956,959	705,121			
CENCONSUD	1,782,871	1,144,606	397,401	354,736	321,227
SIEMENS	1,302,443	1,037,321	290,314	259,146	234,667
BANCO DE CREDITO DEL PERÚ	806,688	696,354	179,810	160,506	145,344
EMPRESA SIDERURGICA	1,590,465	948,942	354,513	316,453	286,561
LAN PERU	1,414,161	923,453			
ORANGE BUSSINES	1,273,847	1,350,154	812,460	725,235	656,729
Total	9,127,434	6,805,951	2,034,498	1,816,075	1,644,529

La tabla nos refleja los créditos otorgados por la empresa Equant Perú S.A., considerando los montos por año de los clientes, podemos visualizar que la empresa emite la totalidad de sus ventas a crédito pues las sumas de estos importes coinciden con las ventas totales por año. También podemos evidenciar la pérdida de clientes para el año 2018. Generando una disminución considerable de las ventas.