

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



**“LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS Y EL RIESGO
DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE
COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

MORALES SANTOS BEATRIZ

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Beatriz Morales Santos".

TEMOCHE DELGADILLO DIANA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Diana Temoche Delgadillo".

CALLAO - 2022

PERÚ

BEATRIZ MORALES SANTOS

DIANA CAROLINA TEMOCHE DELGADILLO

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- Dr. Roger Hernando Peña Huamán Presidente
- Dr. Raúl Walter Caballero Montañez Secretario
- Mg. Guido Merma Molina Vocal
- Mg. Juan Jorge Zapata Urdiales Miembro Suplente

ASESOR: Mg. Gladys Espinoza Vásquez

Acta de sustentación: N° 004-CTT-2022/FCC/UNAC Fecha de Aprobación

de tesis: 04 de mayo de 2022 Resolución de Sustentación: N° 280-2022-

DFCC (TR-DS) Fecha de Resolución: 03 de junio de 2022



Ciclo Taller de Tesis 2022-01

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”
“AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA NACIONAL”.

(Trabajo remoto por distanciamiento social)

LIBRO 1 - FOLIO 64 - inc. 8

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS CON CICLO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO - **N° 007-CTT-2022-01**

A los **cuatro** días del mes de **mayo** del año 2022, siendo **las 09:00 horas**, se reunieron, en la sala <https://meet.google.com/qbz-kxas-ase>, el JURADO DE SUSTENTACION DE TESIS para la obtención del TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, designado por Resolución N° 280-2022-CFCC/TR-DS del 27 de abril del 2022; conformado por los siguientes docentes ordinarios de la **Universidad Nacional del Callao**:

Dr. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN	: Presidente
Dr. RAUL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ	: Secretario
Mg. GUIDO MERMA MOLINA	: Vocal
Mg. JUAN JORGE ZAPATA URDIALES	: Miembro Suplente

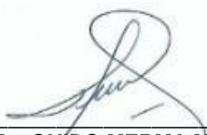
Se dio inicio al acto de sustentación de la tesis de los Bachilleres **MORALES SANTOS BEATRIZ / TEMOCHE DELGADILLO DIANA CAROLINA**, quienes habiendo cumplido con los requisitos para optar el Título Profesional de CONTADOR PÚBLICO sustentan la tesis titulada **“LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS Y EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS”**, cumpliendo con la sustentación en acto público, de manera no presencial a través de la Plataforma Virtual, en cumplimiento de la declaración de emergencia adoptada por el Poder Ejecutivo para afrontar la pandemia del Covid- 19, a través del D.S. N° 044-2020-PCM y lo dispuesto en el DU N° 026-2020 y en concordancia con la Resolución del Consejo Directivo N°039-2020-SUNEDU-CD y la Resolución Viceministerial N° 085-2020-MINEDU, que aprueba las "Orientaciones para la continuidad del servicio educativo superior universitario";

Con el quórum reglamentario de ley, se dio inicio a la sustentación de conformidad con lo establecido por el Reglamento de Grados y Títulos vigente. Luego de la exposición, y la absolución de las preguntas formuladas por el Jurado y efectuadas las deliberaciones pertinentes, acordó: Dar por UNANIMIDAD con la escala de calificación cualitativa **BUENA** y calificación cuantitativa **14**, la presente Tesis, conforme a lo dispuesto en el Art. 27 del Reglamento de Grados y Títulos de la UNAC, aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 099 2021- CU del 30 de junio del 2021.

Se dio por cerrada la Sesión a las 9:50 horas del día **cuatro** del mes de **mayo** del año 2022.


Dr. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN

PRESIDENTE


Mg. GUIDO MERMA MOLINA
VOCAL


Dr. RAUL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ

SECRETARIO


Mg. JUAN JORGE ZAPATA URDIALES
MIEMBRO SUPLENTE



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
Ciclo Taller de Tesis 2022-01



"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"
"AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA NACIONAL".
(Trabajo remoto por distanciamiento social)

DICTAMEN COLEGIADO DE LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES

TESIS TITULADA:

**"LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS Y EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE
COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS"**

Autor (es):

MORALES SANTOS BEATRIZ / TEMOCHE DELGADILLO DIANA CAROLINA

Visto el documento presentado por los autores de la Tesis arriba mencionada, los miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis del Ciclo Taller de Tesis 2022-01 (Virtual), designados con Resolución de Consejo de Facultad N° 280-2022-CFCC/TR-DS de fecha 27 de abril 2022, realizada la evaluación del levantamiento de las observaciones, en forma virtual, dictaminan por unanimidad la conformidad del levantamiento de las observaciones, por lo que los Bachilleres quedan expeditos para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 03 de junio del 2022.

Dr. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN
PRESIDENTE

Dr. RAUL WALTER CABALLEROMONTAÑEZ
SECRETARIO

Mg. GUIDO MERMA MOLINA
VOCAL

Mg. JUAN JORGE ZAPATA URDIALES
MIEMBRO SUPLENTE

DEDICATORIA

Dedicado con mucho cariño a nuestros padres que hoy no están físicamente con nosotros, pero sabemos que desde donde estén nos bendicen, y son y serán parte importante de nuestros logros.

Asimismo, a nuestras madres, hermanos y todas las personas que forman parte de nuestro crecimiento profesional por el apoyo brindado incondicional.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por brindarnos su misericordia y permitirnos lograr esta meta. A nuestros padres por el apoyo incondicional, a nuestros hermanos por la motivación constante, a nuestras abuelas que formaron parte importante de nuestra crianza y educación, y a nuestros queridos docentes de la Universidad Nacional del Callao por todos los conocimientos brindados, por la paciencia, por los conocimientos compartidos y por el apoyo en la realización de nuestro trabajo de investigación.

INDICE

INDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO	4
TABLAS DE FIGURAS.....	4
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
INTRODUCCION	8
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.1 Descripción de la realidad problemática	9
1.2. Formulación del problema	11
1.2.1. Problema general:	11
1.2.2. Problema Específicos:	11
1.3. Objetivos.....	11
1.3.1. Objetivos General	11
1.3.2. Objetivo Específicos	11
1.4. Limitantes de la investigación	12
1.4.1. Limitante teórica	12
1.4.2. Limitante temporal	12
1.4.3. Limitante espacial	12
II. MARCO TEORICO.....	13
2.1. Antecedentes.....	13
2.1.1. Internacionales	13
2.1.2. Nacionales.....	14
2.2. Bases Teóricas.....	16
2.2.1. Gestión de Cobranza y Pagos	16
2.2.2. Riesgo de Insolvencia.....	19
2.3 Conceptual.....	22
2.3.1 Gestión de Cobranza y Pagos	22
2.3.2 Riesgo de Insolvencia.....	29
2.4. Definición de términos básicos	31
III. HIPOTESIS Y VARIABLES	34
3.1. Hipótesis.....	34

3.1.1. Hipótesis general	34
3.1.2. Hipótesis Específicos.....	34
3.2. Definición de las variables	34
3.2.1 Variable Independiente	36
3.2.2 Variable Dependiente	36
3.2.3 Operacionalización de variables	38
IV. IV. DISEÑO METODOLÓGICO.....	39
4.1. Tipo y diseño de la investigación	39
4.1.1. Tipos de la investigación.....	39
4.1.2. Diseños de la investigación.....	39
4.2. Método de investigación	40
4.3. Población y muestra	41
4.3.1. Población	41
4.3.2. Muestra.....	41
4.4. Lugar de estudio y período desarrollado.....	41
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	42
4.5.1. Técnicas	42
4.5.2. Instrumentos.....	42
4.6. Análisis y procesamiento de datos.	42
V. RESULTADOS	43
5.1. Resultados descriptivos	43
5.1.1. Hipótesis Específica 1.....	43
5.1.2. Hipótesis Específica 2.....	47
5.1.3. Hipótesis General	53
5.2 Resultados inferenciales.....	57
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	58
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados	58
6.1.1 Hipótesis específica 1	58
6.1.2 Hipótesis específica 2	58
6.1.3 Hipótesis general	59
6.2 Contrastación con otros estudios similares.....	60
6.2.1 Hipótesis específica 1	60
6.2.2 Hipótesis específica 2	61
6.2.3 Hipótesis general	62
6.3 Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes	63

VII. CONCLUSIONES	64
VIII. RECOMENDACIONES.....	65
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	66
ANEXO	71
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	71
Anexo 2: Instrumentos validados	72
Anexo 3: Consentimiento informado	75
Anexo 4: Base de datos	76
Anexo 5: Estados financieros.....	77
Anexo 6: Tabla de operaciones de los periodos	85

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1: Ratios de Solvencia (expresado en %)	10
Tabla 2: Importe de las cuentas por cobrar sobre el valor de las ventas (Expresado En Soles)	43
Tabla 3: Rotación de cuentas por cobrar realizado en la gestión de cobranza (expresado en veces)	44
Tabla 4: Periodo promedio de cobro realizado por la gestión de cobranza (expresado en número de días)	45
Tabla 5: Cuentas por cobrar e índice promedio de cuentas por cobrar – cuentas por pagar	46
Tabla 6: Razón de endeudamiento (S/.)	47
Tabla 7: Periodo promedio de pago realizado en la gestión de pagos (expresado en días)	48
Tabla 8: Índice de la Calidad de la deuda (Valor monetario)	49
Tabla 9: Índice de días promedio de cuentas por cobrar – Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)	50
Tabla 10: Importe de las obligaciones financieras relacionado con la calidad de la deuda	51
Tabla 11: Relación del importe de las cuentas por pagar a proveedores con la calidad de la deuda	52
Tabla 12: Razon de endeudamiento patrimonial (s/.)	53

TABLAS DE FIGURAS

Figura 2: Importe de las cuentas por cobrar sobre el valor de las ventas (Expresado En Soles)	43
Figura 3: Rotación de cuentas por cobrar realizado en la gestion de cobranza (expresado en veces).....	44
Figura 4: Periodo promedio de cobro realizado por la gestion de cobranza (expresado en número de dias).....	45
Figura 5: Cuentas por cobrar e índice promedio de cuentas por cobrar – cuentas por pagar	46
Figura 6: Razon de endeudamiento (s/.)	47
Figura 7: Periodo promedio de pago realizado en la gestión de pagos (expresado en dias).....	48
Figura 8: Índice de la calidad de la deuda (Valor monetario).....	49
Figura 9: Índice de dias promedio de cuentas por cobrar- Indice de dias promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)	50
Figura 10: Importe de las obligaciones financieras relacionado con la calidad de la deuda	51
Figura 11: Relación del importe de las cuentas por pagar a proveedores con la calidad de la deuda	52
Figura 12: Razón de endeudamiento patrimonial (S/.)	53

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar los factores principales que han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos al riesgo de insolvencia en la empresa Alfy Medica S.A.C., para poder lograrlo se realizó una investigación de tipo descriptiva, de diseño no experimental, de corte longitudinal, descriptivo y causal, utilizando un método deductivo-descriptivo; la empresa objeto de estudio de la investigación se dedica a la importación y comercialización de material médico hospitalario donde ofrecen una variada gama de productos y marcas que van desde insumos y utensilios para el cuidado del paciente, hasta la implementación y abastecimiento a las diversas instituciones llevando más de 12 años en el mercado.

Asimismo, analizando los estados financieros desde los años del 2015 al 2018, se ha evidenciado un riesgo de insolvencia por las constantes deficiencias que tienen las gestiones de cobranzas y pagos, donde hemos podido aplicar las distintas herramientas como algunos ratios financieras y toda la documentación que ha podido fortalecer la hipótesis planteada.

Con lo desarrollado, se concluyó que la inadecuada gestión de cobranzas y pagos han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia en la empresa Alfy Medica S.A.C., ya que no tuvieron un buen control y/o manejo de sus cuentas por cobrar y pagar, ocasionando de esta manera que sus ingresos se vean afectados o sean insuficientes para poder cumplir con sus obligaciones, por lo que se vieron en la necesidad de realizarse algunos préstamos de sus accionistas o financieras con la finalidad de poder mantenerse en el mercado.

Palabras claves:

Gestión de Cobranzas y Pagos – Riesgo de Insolvencia.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the main factors that have led companies that sell medical articles to the risk of insolvency in the company Alfya Medica S.A.C., in order to achieve this, a descriptive, non-experimental, longitudinal-cut research was carried out. , descriptive and causal, using a deductive-descriptive method; The company under study of the investigation is dedicated to the import and commercialization of hospital medical material where they offer a wide range of products and brands that range from supplies and utensils for patient care, to the implementation and supply to the various institutions carrying more than 12 years in the market.

Likewise, analyzing the financial statements from the years of 2015 to 2018, a risk of insolvency has been evidenced due to the constant deficiencies that collection and payment procedures have, where we have been able to apply the different tools such as some financial ratios and all the documentation that has been able to strengthen the proposed hypothesis.

With what was developed, it was concluded that the inadequate management of collections and payments have led the companies that sell medical articles to have a risk of insolvency in the company Alfya Medica S.A.C., since they did not have a good control and / or management of their accounts by collect and pay, thus causing their income to be affected or insufficient to be able to meet their obligations, so they saw the need to take out some loans from their shareholders or financiers in order to be able to stay in the market.

Keywords:

Collection and Payment Management – Risk of Insolv

INTRODUCCION

En la actualidad, las empresas deben llevar a cabo una correcta gestión de cobranzas y de pagos, ya que constituyen factores esenciales que inciden directamente en los resultados de las cuentas por cobrar y en las cuentas por pagar que tiene la empresa. Generalmente, esta tarea ha resultado ardua para muchos de los encargados que deben lidiar con clientes que se niegan a pagar, acarreando esos graves problemas financieros para el negocio. Esto en definitiva ha podido afectar al crecimiento de la empresa, ya que deben recurrir a fuentes de rentabilidad alternativas para continuar a flote; en caso extremo la empresa puede llegar a quebrar presentando riesgos de insolvencia en un mediano o largo plazo.

La tesis titulada Gestión de Cobranzas y Pagos y el Riesgo de Insolvencia de la empresa Alfy Medica SAC, periodo 2015-2018, tiene como objetivo de investigación determinar como la gestión de cobranzas y pagos han conducido al riesgo de insolvencia en la empresa Alfy Medica SAC.

Con el afán de determinar si la gestión de cobranza y pagos ha conducido al riesgo de insolvencia en la empresa, nace la investigación del presente proyecto donde se mostró el desarrollo de nuestra investigación.

Los posibles resultados negativos de la investigación se demostraron que uno de los factores que ha causado en la empresa para tener riesgos de insolvencia se debe al mal manejo de la gestión de cobranzas y pagos que tiene la empresa en estudio Alfy Medica SAC, en la presente investigación se utilizó las herramientas necesarias como los ratios de solvencia para poder medir la baja capacidad que ha tenido la empresa para hacer frente a sus deudas.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Existen muchas empresas privadas que se forman con la finalidad de obtener solo ganancias y utilidades, independientemente de ello la mayoría de estas empresas cuentan con muy pocas áreas encargadas para realizar las gestiones de cobranzas y pagos, siendo así que en muchas ocasiones estas áreas realizan funciones múltiples dentro de la organización o lo que es más perjudicial que no consideran tener una área encargada solo de realizar las gestiones de cobranzas y pagos, generando malas prácticas de cobranzas y pagos donde se vea afectado la solvencia o liquidez en las empresas.

En la actualidad el comercio mundial ha ido creciendo por los diversos factores que han ido aconteciendo, es decir que según la Organización Mundial del Comercio (OMC) La participación de los productos médicos en el comercio mundial creció en un 5,3% en 2019 al 6.6% en 2020, asimismo la Organización Mundial del Comercio (OMC) pronostica un crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías del 10,8% en 2021-frente al 8,0% previsto en marzo-, seguido de un aumento del 4,7% en 2022 (OMC y UNCTAD, 2021).

Como hemos podido observar según los datos líneas arriba, se entiende que este sector ira creciendo en los próximos años, por ende, se generaran oportunidades de crecimiento económico para las empresas de este sector, sin embargo, este crecimiento debe ir acompañado del buen funcionamiento interno que manejen las empresas, por lo que se considera de suma importancia que las entidades lleven una buena gestión de cobranzas y pagos para poder mantener un control óptimo de sus cuentas por cobrar y pagar, y el buen uso de ello pueda tomarse como una protección ante un futuro caso de insolvencia (Siekelova et ál., 2017,p. 40).

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) señala que en el Perú el comercio de productos médicos muestra una creciente demanda reflejada en un incremento en las importaciones y mediante un análisis comparativo de las importaciones del sector salud para los períodos comprendidos entre enero y marzo de los años

2019 y 2020, se aprecia un crecimiento del 2%, equivalente a 3 millones 516 mil dólares en valor CIF, acumulando una cifra de 237 millones 910 mil dólares para los meses evaluados en el 2020 (CCL, 2020).

En el presente proyecto de investigación la empresa materia de estudio Alfy Medica S.A.C la cual está ubicada en el distrito de San Miguel, es una empresa con más de 12 años de trayectoria dedicada a las ventas al por mayor y menor de artículos médicos, los cuales en su mayoría se adquieren por medio de la importación.

Cabe mencionar que la empresa Alfy Medica SAC ha ido creciendo en los próximos años y al mismo tiempo se ha evidenciado una problemática entorno a las deficientes gestiones de cobranza de sus clientes y pagos a proveedores o terceros, a lo largo de su trayectoria esta empresa ha venido desarrollando su gestión de manera empírica, teniendo tanto aciertos como desaciertos y como consecuencia de esto, se está viendo reflejada en una disminución de la solvencia de la empresa al no poder hacer frente a sus obligaciones por la deficiente gestión de cobranzas a sus clientes y pagos a sus proveedores. Lo antes descrito se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 1: Ratios de Solvencia (expresado en %)

Ratios de Solvencia	2015	2016	2017	2018
Endeud. a Corto Plazo	0.62	0.60	0.59	0.61
Endeud. a Largo Plazo	0.00	0.00	0.07	0.03
Apalancamiento	0.18	0.12	0.09	0.06

Fuente: ALFY MEDICA SAC

Se observa en la tabla 1 los ratios de solvencia de la empresa Alfy Medica SAC y en ella se demuestra que existe una deficiente gestión de cobranzas y pagos que son reflejados en la decreciente y/o disminución de la solvencia de la empresa al no poder hacerse cargo absoluto de sus obligaciones a proveedores y/o terceros que puede deberse a diversos factores, pero que

parten desde una mala gestión de cobros y pagos al no tener o implementar políticas o estudios relacionados a las cobranzas y pagos, como se muestra en el cuadro, en el caso del endeudamiento a corto plazo tenemos que el año 2015 fue de 62%, para el año 2016 fue de 60 % y para el año 2018 ha sido del 59%, valores que señalan alerta en exceso de endeudamiento para la empresa, para el endeudamiento de largo plazo tenemos que el año 2015 y 2016 fue del 0%, para el año 2017 fue de 7% y para el año 2018 ha sido de 3%, esto implica que no se ha estado utilizando sus recursos propios de forma óptima y por ultimo tenemos el apalancamiento que para el año 2015 fue del 18%, en el año 2016 fue del 12%, para el año 2017 fue de 9% y para el año 2018 ha sido del 6% ,esto indicaría que no es óptimo para apalancarse y también hace que la rentabilidad sea inferior.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general:

➤ ¿Cómo actúa la gestión de cobranzas y pagos en el riesgo de insolvencia en las empresas que comercializan artículos médicos?

1.2.2. Problema Específicos:

➤ ¿Cómo actúa la gestión de cuentas por cobrar en el riesgo de insolvencia en las empresas que comercializan artículos médicos?

➤ ¿Cómo actúa la gestión de cuentas por pagar en el riesgo de insolvencia en las empresas que comercializan artículos médicos?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivos General

➤ Determinar si la inadecuada gestión de cobranzas y pagos han conducido al riesgo de insolvencia en las empresas que comercializan artículos médicos.

1.3.2. Objetivo Específicos

➤ Determinar si la inadecuada gestión de cuentas por cobrar ha conducido al riesgo de insolvencia de las empresas que comercializan artículos médicos.

➤ Determinar si la inadecuada gestión de cuentas por pagar ha conducido al riesgo de insolvencia de las empresas que comercializan artículos médicos.

1.4. Limitantes de la investigación

La presente investigación estuvo limitada por las siguientes situaciones.

1.4.1. Limitante teórica

En el presente trabajo se desarrolló como tema central la Gestión de cobranzas y pagos y el Riesgo de insolvencia en la empresa Alfya Medica SAC y cuenta con información de libros, papeles de trabajos de investigación, etc., por ende, no existe limitante alguna.

1.4.2. Limitante temporal

El presente trabajo de investigación se desarrolló para el período 2015-2018, de la empresa Alfya Medica SAC.

1.4.3. Limitante espacial

La investigación se desarrolló en el Perú, en la ciudad de Lima, en el distrito de San Miguel específicamente en la empresa Alfya Medica SAC.

II. MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Ortiz (2014), estudió la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez en una empresa, mediante estrategias que puedan permitir una mejora en la liquidez, de igual manera la implementación de procesos, políticas y procedimientos de créditos y cobranzas va a permitir proponer mejoras en la empresa. Al finalizar, se puede demostrar que la empresa puede evaluar cómo se encuentra la liquidez en un periodo de tiempo determinado, puesto que se tiene acceso directo a las fuentes de información que afectan a la liquidez.

Campaña (2019), estudió la estructura de un modelo para la estimación de la probabilidad de riesgo de insolvencia, tuvo como objetivo analizar las variables que intervienen el riesgo de insolvencia, también se encuentra evidencia de que no solo por factores internos se puede afectar la liquidez de una empresa.

Por tal motivo se realizó el trabajo de investigación, para identificar y mejorar los factores que causan el riesgo y se pueda tener un mejor tratamiento que influyen en la liquidez.

Ringeling (2004), estudió el análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota, partiendo de los modelos univariados simples a complejos, hasta llegar a los modelos privados más recientes. Se determina que no existe un método para evitar que una empresa quiebre o no; sin embargo, se puede realizar predicciones probabilísticas de verosimilitud de quiebra, es decir estimar la probabilidad de quiebra mediante los múltiples modelos que existen: aquellos que usan la información del estado financiero de la empresa y los que usan el precio de mercado para realizar las estimaciones.

Parrales (2019), estudio el diseño de las políticas y el procedimiento de crédito, partiendo de las carteras vencidas que presentaba la empresa DIST. QUIN'D para establecer una base de lineamientos que les va a conllevar a tener un mejor manejo de las cuentas por cobrar. Se determinó que la empresa fue expuesta a

riesgos debido a que no cuenta con política de manera formal. Por tal motivo se realizó la investigación para mejorar el desarrollo del manual de políticas y procedimiento, reduciendo la cartera de cobros vencidas ya que este tiene acceso directo con la base económica de la empresa.

2.1.2. Nacionales

Huamán (2021) tuvo como objetivo general de su investigación el establecer en qué medida la gestión de créditos y cobranzas influye en la liquidez de la empresa PREMIER ELECTRIC S.R.L., año 2019, en donde logra demostrar que la gestión de créditos y cobranzas incide en un 100% la liquidez de la empresa PREMIER ELECTRIC S.R.L, año 2019, en razón de que la empresa, mediante acciones coordinadas y aplicadas en forma adecuada conceda créditos y tome decisiones para su oportuna recuperación.

Además, determina que las políticas adecuadas de crédito tienen incidencia directa en un 87.5% en la liquidez, por cuanto el otorgamiento de créditos depende del correcto análisis del crédito y permite disminuir el riesgo inherente en la concesión de este.

La importancia de esta investigación radica en que se determinó la relación de la gestión de créditos y cobranzas y la liquidez, y a su vez recomendar se implemente un sistema para el área de créditos y cobranzas, que permita la constante evaluación de los clientes y su comportamiento de pagos e índices de morosidad, también incorporar el factoring herramienta de financiamiento.

Huamán y Ponte (2020) estudiaron la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Corporación Word Import S.A.C.

La importancia de su investigación radicó en que parte de la liquidez de la empresa se ve representada en las cuentas por cobrar considerándose como uno de los activos más importantes, ya que es el activo más líquido después del efectivo en una entidad de carácter económico.

Se concluyó que la deficiente gestión de créditos intervino aumentando el riesgo de falta de liquidez, debido a que presentan una disminución progresiva y esto

se observa a través de la ratio de prueba ácida. El área de créditos no viene realizando una adecuada evaluación y otorgamiento de crédito al cliente reflejándose en el volumen de cuentas por cobrar vencidas, no presentan informes de sus gestiones ni poseen lineamientos para un adecuado proceso, así también, no cuentan con centrales de riesgo para un correcto filtro al cliente.

Por lo que se recomendó contar con un manual de créditos adecuando a los lineamientos identificados con la investigación, además de capacitación al personal en gestión financiera. Desarrollar también un plan de cobro y tener mayor cuidado en cuanto a plazos establecidos en los contratos.

Martínez y Zegarra (2019) estudiaron la aplicación de los procedimientos y políticas de gestión de cobranzas para lograr obtener la liquidez y poder cumplir con la operatividad de toda empresa comparándolo con la gestión del área de créditos y cobranzas de la empresa Corporación Bolsipol SA.C.

Mediante la evaluación brindada por la empresa se concluyó que las políticas no son las más adecuadas para su operatividad, ya que los créditos otorgados a sus clientes son por el volumen de ventas y no estandarizan un límite para que la rotación de cartera sea más continua, además también indican que el uso de las facturas en descuento es favorable para la liquidez inmediata, más les genera un costo financiero significativo.

Por lo que se recomendó crear nuevas políticas de créditos y cobranzas que se adecuen a las necesidades específicas de la empresa, continuar con el uso de las facturas en descuento e implementar un área específica para gestionar las cobranzas.

Arévalo y Neciosup (2019), tuvo como objetivo determinar el impacto del sistema de control interno de las cuentas por pagar en la liquidez de la empresa constructora Kapricornio S.R.L, Trujillo-2016, realizando un diagnóstico de las cuentas por pagar y así determinar una correcta programación de pagos a los acreedores.

Por lo que se recomendó establecer un sistema de control de pagos, así la empresa acceda a un mejor manejo de información para una buena toma de decisiones de tipo económico y financiero, esto le va a contribuir en la disposición de los recursos propios para cubrir compromisos con terceros.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Gestión de Cobranza y Pagos

Araiza (2014), menciona que:

En los años setenta, la función financiera se encargaba de la contabilidad y el control de cuentas por cobrar y pagar, y para la segunda mitad de la década se separan la contabilidad y la tesorería, siendo más notoria su separación en los ochenta. La función de tesorería se responsabiliza de la gestión de los flujos de cobro y pago, y amplía su ámbito de actuación mediante la realización de otras funciones, como la gestión de los riesgos financieros. Esto conlleva a la evolución de la función de la Tesorería Operativa a la Tesorería de Gestión (p.5)

Debido a los diversos cambios que han surgido a lo largo de los años, surgieron nuevos enfoques en relación con la función financiera que anteriormente se enfocaba en la contabilidad y los controles de las cuentas por cobrar y pagar, hoy en día se han separado en dos enfoques distintos como la contabilidad y la Gestión de tesorería, en donde en esta última se verán reflejados las gestiones de cobro y pago.

Valls (2003), señala que:

La Gestión de la Tesorería es “la gestión de la 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, manteniendo para ello relaciones oportunas con las entidades correspondientes, procurando minimizar los fondos retenidos en circulante mediante el control funcional de clientes, proveedores y circuitos de cobros y pagos, rentabilizando los fondos ociosos y

minimizando el coste de los fondos externos, todo ello con un nivel de riesgos conocido y aceptado”(p.13).

Para el autor la gestión de tesorería en otro término se refiere a la gestión de liquidez que tiene una empresa y cuya finalidad es respaldar los bienes o servicios necesarios que tienen las compañías, pretendiendo los controles adecuados de los clientes, proveedores o canales de cuentas por cobrar o pagar con el fin de minimizar los riesgos que pueden contraer las compañías.

Teorías de la Gestión de Cobranzas y Pagos

- ✓ La Teoría de la Gestión Financiera Operativa

Según Gitman (1982), menciona que:

La gestión financiera operativa es una función de la dirección financiera que consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades económicas que generan flujos de efectivo como resultado de la inversión corriente y el financiamiento requerido para sostener esta inversión, a partir de la toma de decisiones financieras de corto plazo. Todo ello con el objetivo de lograr la estabilidad en el binomio riesgo/rentabilidad y, en última instancia, aportar a la organización de la maximización de la riqueza.

De lo anterior se puede inferir que, para tomar las decisiones de una forma correcta y precisa se debe tener una dirección financiera que consista en planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades económicas que generan efectivo y financiamiento, con la única finalidad de lograr una estabilidad empresarial.

- ✓ Teoría de la Gestión de contingencias

Según Fiedler (1960), menciona que:

El enfoque principal de esta teoría es que ningún enfoque de gestión funciona para todas las organizaciones. Fiedler sugirió que los rasgos de un líder estaban directamente relacionados con la eficacia con la que

lideran su equipo. Afirma que hay rasgos de liderazgo que se aplican a todo tipo de situación y que un líder debe ser flexible para adaptarse a un entorno cambiante.

Esta teoría actualmente se aplica en algunas compañías, en donde los empleadores que lideran dichas organizaciones en la actualidad toman cursos de coach empresarial con la finalidad de tener un buen desempeño en el liderazgo de su equipo de trabajo, por ende, esta teoría se relaciona directamente con ciertas organizaciones que consideran que lo esencial para el buen funcionamiento de las empresas y trabajadores no se deba directamente a la gestión de algunas compañías sino a la eficacia que lideran sus equipos.

Importancia de la Gestión de Cobranzas y Pagos

Según Araiza (2005) indica que:

Una adecuada gestión de cuentas por pagar proviene de disponer convenientemente del efectivo con que cuentan las compañías. Las mismas que requieren operar de una forma más eficaz (optimización de recursos) y con mayores beneficios económicos (generar valor) posible. Cuando una gestión operacional se realiza de forma poco eficiente, los costos incrementan. A pesar de que los gastos efectuados en la gestión permanecen igual, así como los sueldos del departamento de pago, existen gastos que incrementan si el proceso es más ineficiente como son pagos dobles, pérdida de crédito con proveedores, penalizaciones por pago atrasado y tiempo utilizado para atención de reclamos.

La gestión de cuentas pagar en las compañías deben ser controladas y analizadas por las aéreas encargadas con la finalidad de mantener actualizadas las cuentas que están pendientes de pago, ya que cuando surge una mala gestión en los pagos puede acarrear problema de ineficiente en los recursos o bienes que tiene la compañía o duplicar gastos que ya han sido considerados en la organización, perjudicando en muchas ocasiones la liquidez de las empresas.

Según James (2010) define como:

El proceso formal mediante el cual se tramita el cobro de una cuenta por concepto de la compra de un producto o el pago de algún servicio. Esto incluye el pago de documentos como facturas, pagares, letras de cambio, otros títulos valores. Se dice que la venta se realiza cuando se hace el cobro respectivo y es tan cierta esta frase que cualquier empresa comercial mantiene un adecuado capital de trabajo, cuando genera efectivo por parte del pago de sus clientes, por lo tanto, se considera la labor de cobranza de gran importancia en la administración. (p.153).

El autor indica que la gestión de cobranza es el cobro de un producto o servicios, mediante los diferentes comprobantes que se hayan generado por el servicio o bien, inferimos que no solo podemos decir que ya hemos obtenido ganancias solo por el hecho de vender, nuestro proceso termina cuando el cliente deposite el servicio o bien adquirido.

2.2.2. Riesgo de Insolvencia

Ripert (1936), se refería:

A un grupo de leyes francesas que habrían consagrado una suerte de “derecho al no pago de las deudas”, orientado a la protección del deudor ante la evidencia de la crisis económica. En el modelo clásico de la deuda, el *pacta sunt servanda* se erige como un pilar moral y legal basado en la autonomía individual, justificando el trayecto del castigo del incumplimiento desde la pena de muerte, la esclavitud, la prisión por deuda y, por último, la afectación patrimonial universal del deudor. De ahí que, en el ordenamiento civil, solo por una insolvencia derivada de accidentes inevitables, el deudor pueda obtener el beneficio de competencia y así retardar el pago hasta mejorar su fortuna.

Como podemos extraer del autor el riesgo de insolvencia ya existía hace décadas, desde tiempos remotos se tenía conceptos o enfoques similares al

termino de “insolvencia”, que se según el autor se refería a la falta de pago que tienen los deudores frente a sus obligaciones.

Teorías de Riesgo de Insolvencia

✓ Modelo de Beaver

William H. Beaver (1966) fue el pionero en esta etapa demostrando que las ratios financieras pueden ser de utilidad en la predicción individual de un fallo de la empresa, de las dificultades financieras y de la quiebra. Encontró que podría discriminar un número de indicadores con el simple mapeo entre muestras de empresas fracasadas y no fracasadas hasta cinco años antes del fracaso. Beaver utilizó dicha técnica, para explicar una variable dependiente a través de la clasificación dicotómica que entendió como capacidad de predicción.

Se puede inferir del texto anterior que la finalidad principal del autor no fue determinar con exactitud la quiebra de las compañías, sino poder analizar o investigar la capacidad de emplear las ratios financieras en predecir o poder aproximarse en la quiebra de las compañías.

✓ Modelo de Z-Score

El Modelo Z- Score es creado para resaltar el valor analítico y práctico de las razones financieras en un contexto de dificultades corporativas. La metodología empleada para la identificación del este modelo es la estadística discriminante múltiple. Este tipo de técnica es utilizada para clasificar y/o hacer predicciones en problemas donde la variable dependiente aparece en forma cualitativa femenina o masculina o un grupo clasificado en quiebra y no quiebra (Altman, 2000).

Se puede inferir del texto anterior, que este modelo surgió con la finalidad de aplicar las distintas razones financieras para poder predecir la insolvencia en las compañías, es decir, puede indicarnos las probabilidades de quiebra o no quiebra en las empresas.

Marco Legal

Las Normas relacionadas al riesgo de insolvencia se basan en el Sistema Concursal Peruano.

✓ Ley General del Sistema Concursal Peruano – Ley N° 27809

El decreto fue publicado el 20 de setiembre de 1996(publicado el 21 de setiembre de 1996).

Articulo 1.- Objetivo de la Ley

El objetivo de la presente Ley es la recuperación del crédito mediante la regulación de procedimientos concursales que promuevan la asignación eficiente de recursos a fin de conseguir el máximo valor posible del patrimonio del deudor.” (p.1)

Articulo 2.- Finalidad de los procedimientos concursales:

Los procedimientos concursales tienen por finalidad propiciar un ambiente idóneo para la negociación entre los acreedores y el deudor sometido a concurso, que les permita llegar a un acuerdo de reestructuración o, en su defecto, a la salida ordenada del mercado, bajo reducidos costos de transacción. (p.2)

Articulo 105.- Requisitos para acogerse al procedimiento:

Cualquier persona natural o jurídica, o entidad no constituida legalmente, que se encuentre en imposibilidad o dificultad de pago oportuno de sus obligaciones, podrá acogerse a un acuerdo global de refinanciamiento, el mismo que será oponible a la totalidad de sus acreedores, y que se registrará por las disposiciones previstas en el presente Título y supletoriamente por el Título IV de la presente Ley.

Con este fin, deberá presentar una solicitud a la Comisión, adjuntando un pre-acuerdo global de refinanciamiento celebrado con representantes de más del 50% de sus deudas y toda aquella documentación e información

señalada en el artículo 5 de la presente Ley, con excepción de la prevista en los incisos 4) y 5) de dicho artículo, la misma que constituye requisito de admisibilidad de la solicitud (p.25).

Del texto anterior podemos inferir que, la ley surge con el objetivo de ofrecer vías o procedimientos para poder tomar decisiones sobre el futuro de las compañías que presentan riesgo o algún evento de insolvencia o se encuentre totalmente en la quiebra, radica en la relación de los deudores que tienen y al cobro de sus créditos, de esta manera los proveedores, terceros o acreedores podrán tener una estabilidad financiera en el cobro de sus deudas.

2.3 Conceptual

2.3.1 Gestión

Según Ruiz (2017) la Gestión es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo, en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada.

2.3.2 Gestión de Cobranza y Pagos

Según Ross, Westerfield, y Jaffe. (2012). La gestión de la cobranza es agilizar el recibo de efectivo y reducir el retraso entre el momento en que los clientes pagan las facturas y cuando el efectivo está disponible". (p.828).

Asimismo, Van y Wachowicz (2010) comentó que:

“Cantidad de dinero que deben a una empresa los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito. (p.250)

Para Muñoz (2010) señalo que:

Gestión de cobranza son acciones coordinadas que se aplican pertinentemente a los clientes para recuperar los créditos para que los

activos de la empresa sean activos líquidos, a través de un proceso de una buena relación con los clientes para futuros negocios. (p.3)

Según el autor la gestión de cobranza son acciones que se realizan de manera adecuada para recuperar los créditos otorgados y lograr que sean activos líquidos para la empresa, a través de una buena relación con los clientes proyectándose a futuro.

Para Catacora (2008) señala que:

La gestión de pago a proveedores contiene los procesos y tareas a seguir a nivel contable para el reconocimiento, valuación y pago. Coincidiendo con la idea del autor, la adecuada gestión de estas permite el reconocimiento y validación oportuna de las obligaciones con proveedores por transacciones a corto plazo y largo plazo, ejecutando a lo largo del proceso, controles que permitan obtener información veraz la cual impactará en los Estados Financieros (p. 191)

Se infiere del texto anterior que para poder mantener una correcta gestión de cuentas por pagar se debe tener una oportuna validación y reconocimiento de todas las obligaciones que tiene la compañía frente a sus proveedores, terceros u otras ya sean a corto o largo plazo cuando se hicieron efectivas las operaciones.

Gestión de Pagos Definición

La gestión de pagos son todas aquellas tareas de gestión, control, administración y envío de las transacciones monetarias a los proveedores en una organización.

La organización de la gestión de pagos se encuentra dentro de la tesorería en el departamento financiero de una empresa. La labor fundamental de los gestores de pagos es la organización del dinero que se abonará a los acreedores. También la gestión de aquellos documentos de cobros, llevando a cabo tareas de previsión, control y conciliación de los flujos monetarios en la empresa.

Pagos

Según Ossorio (2013), Diccionario de Ciencias Políticas y Sociales el Pago es Cumplimiento de la prestación que constituya el objeto de la obligación, sea ésta una obligación de hacer o una obligación de dar. Constituye una forma típica de extinguir las obligaciones.

Morosidad de los créditos

Según Molina (2000) se entiende que: “La condición de moroso o situación o estado de mora, dilatación, tardanza, lentitud, retraso o falta de puntualidad indolencia o escasa actividad” (p. 45)

Podemos inferir del texto anterior que la morosidad se entiende como la tardanza en el cumplimiento de una obligación.

Políticas y Procedimientos de Cobranza

Guerrero & Galindo (2014) sostuvieron que:

Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. En materia de política crediticia se pueden distinguir tres tipos:

- ✓ Políticas restrictivas.

Las políticas de crédito restrictivas proponen los pagos al contado a los aplazamientos de pago, establecen plazos cortos de crédito, limitan el volumen de crédito concedido y seleccionan minuciosamente a los clientes que merecen crédito. Identificadas por la aprobación de créditos en períodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva

- ✓ Políticas Liberales.

Estas políticas liberales se basan en que lo más importante es el aspecto comercial y el crédito es un instrumento para ganarnos al cliente, por lo que las concesiones de crédito son inversiones para fidelizar a los clientes y ganar cuota de mercado. Este tipo de políticas liberales conceden plazos largos a los clientes

para pagar las facturas y dan crédito con facilidad a la mayoría de los compradores para aumentar el giro comercial.

✓ Políticas racionales

Las políticas de crédito normales son las que se sitúan en el término medio; es decir no son ni restrictivas ni liberales. Estas políticas de crédito son las más convencionales y buscan el equilibrio en el riesgo de clientes, asumiendo en algunos casos ciertos riesgos y permitiendo los plazos de pago comunes en la industria, deben aplicarse de tal manera que se logre producir un flujo normal de crédito y de cobranzas; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general (p.86)

Se puede inferir del texto líneas arriba que, el autor planteo algunas políticas que el considero como acertadas para poder medir o analizar de forma correcta la gestiones de cobranza de las compañías, en donde los enfoques son extremadamente opuestos ya que se refiere en un principio de una política restrictiva en donde se considera en no otorgarles créditos a los clientes o hacerle en un plazo muy corto y en la política liberal solo se basa en el ámbito comercial en tratar de vender para conseguir utilidades favorables sin considerar procedimientos de cobranza.

✓ Cuentas por cobrar

Para Morales y Morales (2014), señaló que:

Las cuentas por cobrar son créditos que se generan a partir de las ventas de mercancía o servicio, donde en muchos casos los comprobantes sirven para realizar la orden de compra efectuada por el cliente o por otro lado el contrato de compra y venta (p.182).

Para Mesa (2007), señaló que:

“Las empresas por lo general tienden a vender a un crédito de 30 a 60 días, con lo cual se crea una cuenta por cobrar a los clientes, cabe resaltar

que en algunos casos estas cuentas no llegan a ser cobradas, de modo que se produce un incobrable” (p.63)

Se infiere de lo expuesto por los autores que las cuentas por cobrar nacen por los créditos concedidos a sus clientes en las operaciones de ventas de una compañía.

✓ Cuentas por pagar

Según las Normas de Información Financiera “las cuentas por pagar y documentos por pagar representan las obligaciones a cargo del ente económico originadas en bienes o en servicios recibidos. Se deben registrar por separado las obligaciones de importancia, tales como las que existan a favor de proveedores, vinculados económicos, directores, propietarios del ente y otros acreedores” (NIF, Sección II, parr.2)

Se entiende que las cuentas por pagar son los compromisos y/o obligaciones que adquiere una compañía por los servicios o bienes adquiridos por una organización con la finalidad de poder continuar con sus operaciones.

✓ Cuentas por cobrar comerciales-terceros

Castro (2014) indico que:

“Las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta”

✓ Rotación de cuentas por cobrar

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

Morales (2014) señalo que:

“La rotación de cuentas por cobrar significa el número de veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo durante un periodo determinado”. (p.216)

Ross (2012) señalo que:

“La rotación de cuentas por cobrar se considera el número de veces al año que los clientes tardaron en pagar.” (p.801).

Nuria (2012) Señalo que:

La base de la obtención de un plazo optimo está en la negociación, a poder ser con varios proveedores (los especialistas hablan de tres como optimo), de forma que nos proporcionen una primera propuesta y a partir de ahí podamos entrar en la negociación, esgrimiendo factores comparativos (el plazo que nos da otro) y factores internos al proveedor y al sector, hasta alcanzar una oferta. Después, a partir de esta pediremos alternativas de plazo (menor o mayor, incluso al contado) y las evaluaremos en función de nuestro coste alternativo del dinero, una primera propuesta de 1 euro a pagar a 60 días, podemos mejorarla a 1 euro a pagar a 90 días, consiguiendo el máximo plazo comercial que concede ese proveedor, y después cambiarla por un definitivo pago a 180 días de 1,01 euro, que nos interesa porque nuestro coste alternativo del dinero es el 6,5 % o al contado a la recepción de la factura (en realidad 30 días) por 0.97 euros (1 con un descuento por pronto pago del 3 %, que nos interesa porque nuestro coste marginal es del 7,5 %. (p.5)

Para Aching (2006), mencionó que:

Cuando la rotación de la cartera tiene un alto número de veces es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de período de cobro (p.9)

Se infiere del texto anterior que la rotación de cuentas por cobrar son los números de veces al año que las cuentas por cobrar demoran para poder convertirse en efectivo o ser cobradas.

- ✓ Periodo promedio de cobro

$$\text{Días de crédito} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Gitman y Zutter (2012) manifestó:

El periodo promedio de cobro es el número de días promedio que las ventas a crédito se encuentran pendientes de pago y está compuesto por dos factores. El primero considera el tiempo desde la venta hasta que el cliente envía el pago. La segunda toma en cuenta el tiempo para la recepción, el proceso, y el cobro del pago una vez que el cliente lo envía. (p.565).

- ✓ Rotación de cuentas por pagar

Relaciona el costo de la mercadería vendida (inventario) con las cuentas de futuros pagos.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

El resultado indica el número de veces que las cuentas por pagar se han convertido en efectivo en el curso del año.

- ✓ Periodo promedio de pago

Se refiere al tiempo promedio que se requiere para liquidar las cuentas por pagar.

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Compras anuales}}$$

Al igual que en el período promedio de cobro, este resultado es útil solo cuando se relaciona con las condiciones de crédito promedio concedidas a la empresa.

Para Aching (2006), mencionó que:

Los resultados de este ratio lo debemos interpretar de forma opuesta a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 o 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores de materia prima (p.11)

2.3.2 Riesgo de Insolvencia

Según Pirez (2018) señala que:

“La insolvencia indica una cierta limitación de la capacidad de satisfacción de las necesidades, que, si es percibida únicamente como parte de relaciones de mercado, puede ser entendida como una característica de los individuos o empresas que no logran conseguir los recursos monetarios necesarios para su plena reproducción” (p.67)

Según el autor el riesgo de insolvencia genera cierta limitación al afrontar las necesidades que la compañía necesita asumir, es decir, no podrán cumplir con los objetivos que la compañía tiene trazados para que la organización siga en marcha.

Para Zans, W. (2009) señalo que:

“La solvencia muestra la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el largo plazo. Esta capacidad dependerá de la correspondencia que exista entre el plazo para recuperar las inversiones y los plazos de vencimiento de las obligaciones contraídas con terceros.

Indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo”.

✓ Razón del Endeudamiento

Este indicador es uno de los más importantes para determinar la solvencia de la empresa, el apalancamiento o leverage es uno de principales elementos que considera el analista financiero. Un mayor valor de esta ratio indica un mayor apalancamiento, lo cual, indica un mayor financiamiento con recursos tomados de terceros (deudas) y, por lo tanto, un mayor riesgo financiero y una menor solvencia de la empresa.

Podemos decir que este ratio se determina para saber cómo está endeudada la empresa, valorando el peso de los recursos ajenos frente a los propios recursos. El equilibrio óptimo está entre 0.40 y 0.60, el capital ocioso es considerado valores menores a 0.40 que nos indica que la empresa incurre a un exceso de recursos improductivos

$$\text{Razón del endeudamiento: } \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

✓ Endeudamiento Patrimonial

Palomino (2017) señaló que:

El endeudamiento de capital es la conexión que se halla en el interior de la estructura de capital entre los medios concedidos por ajenos y fondos internos. Indica en qué grado el pasivo revela el vínculo con el capital líquido.

Asimismo, el valor óptimo del ratio de endeudamiento patrimonial para una empresa que necesita medir su grado de endeudamiento sería igual o menor que 0.4 y es mayor a este monto la empresa está haciendo uso de sus fondos propios para cubrir la deuda.

Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
----------------------------------	---

- ✓ Calidad de la deuda.

Para Cuervo (2010) lo define como:

Los fondos ajenos (pasivo corriente) y los fondos ajenos totales (pasivo no corriente y pasivo corriente), informando del nivel relativo de endeudamiento a corto plazo. Mide, por tanto, el grado de inestabilidad financiera en función del vencimiento exigible, interpretándose que la deuda es de mayor calidad cuanto más largo sea el plazo, ya que ello permitirá a la empresa disponer de un mayor margen de tiempo para adoptar las medidas correctas que fuesen oportunas para superar las posibles situaciones de dificultad empresarial (p.95)

Asimismo, el ratio de calidad de la deuda indica la relación de las deudas que cuanto más cercano se encuentre a 1, la deuda será de peor calidad, ya que al aproximarse a 1, crece el peso de la deuda a corto plazo frente a la deuda de largo plazo

Calidad de la Deuda:	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}}$
-----------------------------	---

2.4. Definición de términos básicos

- ✓ Gestión

Según (Vilcarromero Ruiz, 2017), mencionó que:

“La Gestión en la Producción” la Gestión es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del

personal. Asimismo, en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada.

✓ Pago

Según (Ossorio, 2013), comentó que:

El Pago es el cumplimiento de la prestación que constituya el objeto de la obligación, sea ésta una obligación de hacer o una obligación de dar. Constituye una forma típica de extinguir las obligaciones. Más en concreto, abono de una suma de dinero debido: Reparación de ofensa o agravio, Entrega en el plazo oportuno del sueldo o jornal convenidos, Recompensa Sufrimiento de condena, sanción o correctivo.

✓ Cobranza

Par Del Valle (2012), mencionó que:

“La cobranza es el proceso formal de presentar al girado un instrumento o documentos para que los pague o acepte pagare, letras de cambio u otro título valor”. (p.60).

✓ Ventas

La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo. Thompson, I. (2015), Actualizado (2016).

✓ Análisis

Es una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado. Fernández, J. (2007).

✓ Insolvencia

La insolvencia es la incapacidad de una persona física o jurídica para hacer frente a sus obligaciones financieras, es decir, pone de manifiesto su incapacidad para devolver ahora o en el futuro las deudas que ha contraído o que planea contraer.

✓ Patrimonio

Para Viladevall (2003), define el patrimonio como “aquel aspecto cultural al cual la sociedad le atribuye ciertos valores específicos los cuales, a grandes rasgos podrían resumirse en históricos, estéticos y de uso (p.17).

✓ Análisis Financiero

Hernández (2005), define el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos. Revista Venezolana de Gerencia (2014)

✓ Estados Financieros

Para Gálvez (1995), los estados financieros son los documentos primordialmente números, elaborados de forma generalmente periódica, con base en los datos obtenidos de los registros contables, y que reflejan la situación o el resultado financiero a que se ha llegado en la realización de las actividades por un periodo, o una fecha determinada (p.17)

✓ Deuda

Representa las obligaciones contraídas por la empresa, para su cancelación en el futuro. Son las deudas por pagar por cualquier concepto. Representa los recursos que obtiene la empresa al explotar su objeto social, ya sea que estos se realicen a crédito o de contado.

III. HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

✓ La inadecuada gestión de cobranza y pagos han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia.

3.1.2. Hipótesis Específicos

✓ La inadecuada gestión de cuentas por cobrar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia.

✓ La inadecuada gestión de cuentas por pagar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia.

3.2. Definición de las variables

Según Rojas (1981), mencionó que:

Una variable “es una característica, atributo, propiedad o cualidad que puede estar o no presente en los individuos, grupos o sociedades; puede presentarse en matices o modalidades diferentes o en grados, magnitudes o medidas distintas a lo largo de un continuum” (p. 87).

✓ Variable Independiente

Según Bernal (2010), comenta que la variable independiente:

“Se denomina a todo aquel aspecto, hecho, situación, rasgo, etcétera, que se considera como la “causa de” en una relación entre variables” (p.139).

Según Buendía E., Colás P. & Hernández F. (2001) comenta que la variable independiente:

Viene representada por una X. Es la variable que el investigador mide, manipula o selecciona para determinar su relación con el fenómeno o fenómenos observados. Esta variable es conocida también como la variable estímulo o input. Es una variable que puede tener su origen en el sujeto o en el entorno del sujeto. Es la variable que el investigador

manipula para ver los efectos que produce en otra variable. En la relación más simple, un investigador estudia qué le sucedería a la variable efecto cuando cambia los valores de la variable causa o variable independiente. Un ejemplo de variable independiente podría ser el método de enseñanza de lectura que un profesor utiliza para mejorar la comprensión lectora de sus alumnos. (p. 68)

✓ Variable dependiente

Según Bernal (2010), comenta que la variable dependiente:

“Se conoce como al “resultado” o “efecto” producido por la acción de la variable independiente” (p. 139).

Según Buendía E., Colás P. & Hernández F. (2001) comenta que la variable dependiente:

Viene representada por una Y. La variable dependiente es el factor que el investigador observa o mide para determinar el efecto de la variable independiente o variable causa. La variable dependiente es la variable respuesta o variable salida u output. En términos comportamentales, esta variable es el comportamiento resultante de un organismo que ha sido estimulado. Es el factor que aparece, desaparece, varía, etc., como consecuencia de la manipulación que el investigador hace de la variable independiente. A la variable dependiente se le considera así porque sus valores van a depender de los valores de la variable independiente. Ella, la variable dependiente, representa la consecuencia de los cambios en el sujeto bajo estudio o en la situación que se está estudiando. Del ejemplo anterior, la variable dependiente será los cambios o mejora que los alumnos experimentan en su comprensión lectora tras un período de entrenamiento. (p. 68).

A continuación, nuestras variables son:

3.2.1 Variable Independiente

- ✓ Gestión de cobranzas y pagos (X)

Según Sancho (2018) menciono que:

La gestión de cobranzas consiste en el desarrollo de diversas actividades que realiza la empresa para administrar de manera óptima los cobros de clientes con el fin de evitar el riesgo de tener una cartera morosa. Para mejorar la gestión de los cobros y las relaciones financiera con los clientes de una empresa, será imprescindible que haya una perfecta armonía entre los departamentos comercial y financiero (p. 25).

Se puede decir la gestión de las cuentas representa el crédito que conceden las empresas a sus clientes. La gestión de cuentas por cobrar debe tener como objetivo coordinar efectivamente al crédito o servicio otorgado a los clientes con el fin de alcanzar objetivos financieros con la mayor productividad posible.

- ✓ Gestión de pagos (X):

Las cuentas por pagar se pueden definir como el conjunto de las obligaciones presentes de una entidad, virtualmente ineludibles, de transferir activos o proporcionar servicios en el futuro a otras entidades, y cuyo vencimiento se producirá dentro del ciclo normal de operaciones, lo cual ocurre generalmente dentro del mismo año, por lo tanto, requiere de la utilización del capital de trabajo.

3.2.2 Variable Dependiente

- ✓ Riesgo de insolvencia(Y)

Según Terreno, Sattler y Perez (2017), mencionaron que:

El riesgo de insolvencia, también conocido como riesgo de crédito o crisis financiera, hace referencia a la incertidumbre debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras,

principalmente, el pago de los intereses y la amortización. El riesgo de insolvencia es entendido como el estado de vulnerabilidad financiera, que va desde la imposibilidad de cumplimiento en el pago de las obligaciones hasta el estado de quiebra y liquidación de la empresa. Contabilidad y Negocios, vol. 12, núm. 23, pp. 22-37.

3.2.3 Operacionalización de variables

TÍTULO: LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS Y EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES	MÉTODO	TÉCNICA
VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de cobranzas y pagos(X)	Cuentas por cobrar	Cuenta por Cobrar Comerciales	Valor en soles de cuentas por cobrar comerciales	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Rotación de cuentas por cobrar	Expresado en número de veces	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Periodo Promedio de Cobranzas	Expresado en numero de días	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
	Cuentas por Pagar	Obligaciones Financieras	Valor en soles de las obligaciones financieras	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Pago Proveedores	Valor en soles del Saldo de Proveedores	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Periodo Promedio de Pago	Expresado en numero de días	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
VARIABLE DEPENDIENTE: Riesgo de Insolvencia(Y)	Ratios de solvencia	Razón de Endeudamiento.	Expresado en soles	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Indice de días promedio de CxC (-) Indice de días promedio de CxP	Expresado en numero de días	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Endeudamiento Patrimonial.	Expresado en soles	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental
		Calidad de la Deuda	Expresado en soles	Deductivo, analítico y descriptivo.	Análisis Documental

Fuente: Elaboracion Propia

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de la investigación

4.1.1. Tipos de la investigación

La presente tesis que se desarrolló para la investigación de La gestión de cobranzas y pagos y riesgo de insolvencia: Caso Alfy Medica S.A.C, se utilizó nivel descriptivo porque describe la realidad tal cual como es o se manifiesta

Además, Hernández, Fernández y Baptista (2010) menciona “Los estudios descriptivos nos describen los procesos que se someten a un análisis, se pretende recolectar información de manera individual o colectiva”. (p. 80)

Asimismo, es de tipo aplicada, porque se llevará a la práctica la investigación y teoría desarrollada y se buscará solucionar el problema.

De igual manera Baena (2014) “La investigación aplicada tiene como objeto el estudio de un problema destinado a la acción, la investigación aplicada puede aportar hechos nuevos...si proyectamos suficientemente bien nuestra investigación aplicada, de modo que podamos confiar en los hechos puestos al descubierto, la nueva información puede ser útil y estimable para la teoría” (p. 11)

4.1.2. Diseños de la investigación

El diseño que se empleó fue no experimental, de corte longitudinal, descriptivo y de nivel causal. La investigación fue no experimental, porque no hay manipulación de las variables se estudian a niveles históricos

De igual manera Hernández (2017), Son estudios que recaban datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómeno, sus causas y sus efectos (p.159)

Asimismo, el diseño de la investigación es longitudinal, ya que este estudio, recogió y evaluó la información en un período determinado, en este caso 4 años,

Al igual que Hernandez Fuentelsz, Icart y Pulpon (2006) indicó que el diseño longitudinal “Se lleva a cabo a lo largo del tiempo y se estudia a los sujetos en distintos momentos, lo cual permite al investigador verificar relaciones de causa-efecto entre dos o más variables”. (p.39)

Habría que decir también que es del diseño nivel causal, porque genera un efecto de una variable sobre la otra, pudiendo dar resultados positivos o negativos.

De la misma manera Hernández (2017), indico que" Son estudios causales que identifican la causa(independiente) y efecto o resultado(dependiente), así como factores, variables o conceptos intervinientes"(pag.49)

4.2. Método de investigación

Para la investigación de La gestión de cobranzas y pagos y riesgo de insolvencia: Caso Alfya Medica S.A.C, periodo 2015-2018, se utilizó el método deductivo por tratarse de que nuestra investigación parte de la formulación de la hipótesis, estableciendo así el resultado de nuestra investigación que la empresa Alfya Medica S.A.C,

Al igual que Rodríguez (2005) “Consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal” (p.30)

Asimismo, el método analítico consistió en dividir el fenómeno estudiado con la finalidad de realizar el análisis de su composición y comprender su comportamiento,

De igual modo Rodríguez (2005) sobre el método analítico comenta lo siguiente: “En este método se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado”. (p.30).

También, el método descriptivo porque estudia todas las características y reacciones de las variables de nuestra investigación,

De la misma manera Nieto y Rodríguez (2009) “Recogen y analizan información con fines exploratorios y pueden constituir una aportación previa a las metodologías más estrictas, al estudio de casos le dedicaremos un punto específico”. (p.120).

4.3. Población y muestra

4.3.1. Población

La Población es la empresa Alfy Medica SAC y la información de sus Estados Financieros de los periodos 2015 – 2018.

4.3.2. Muestra

En nuestra investigación, no se tomará muestra por ser un estudio de caso.

Así como indica Hernández, Fernández, & Baptista (2006) “La muestra es un subgrupo de la población, es decir pertenecen al conjunto definido en sus características”. (p.240)

Asimismo, como indica Yin (2018) “Los estudios de caso son una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto de la vida real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y su contexto no son claramente evidentes.”

4.4. Lugar de estudio y período desarrollado

El lugar de estudio donde se desarrolló la presente investigación fue en la empresa Alfy Medica SAC ubicada en Jr. Pilcomayo N° 642 URB. Ascona Lima-Lima-Breña.

Los periodos que se desarrollaron fueron 2015 - 2018.

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

4.5.1. Técnicas

Las técnicas que se utilizaron para la recolección de datos en la presente investigación fue el análisis documental con esta técnica recogimos toda la documentación necesaria para poder desarrollar la investigación, lograr los resultados y conclusiones,

De igual forma indica Fidias (2012) Los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos (p.27)

4.5.2. Instrumentos

Los principales instrumentos que se utilizaron en la presente investigación para una adecuada medición de las variables son la ficha documental o guía de contenido.

Como indica Gallardo (s.f) “Es el almacén de sus ideas y el depósito donde se acumulan los datos que obtiene en su trabajo”. (p10)

4.6. Análisis y procesamiento de datos.

Para el análisis y procesamiento de datos se utilizaron el Microsoft Excel, que permitió el desarrollo de tablas y figuras descriptivas,

De la misma manera Arbaiza (2016) el análisis de datos implica una serie de labores sistemáticas y relacionadas, como el vaciado de datos y las tareas de codificación, clasificación, tabulación y análisis estadístico. Estas actividades permiten organizar los datos, interpretarlos y elaborar una síntesis del estudio que responda a las preguntas de investigación. (p.226)

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos

5.1.1. Hipótesis Específica 1

La inadecuada gestión de cuentas por cobrar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia.

Tabla 2: Importe de las cuentas por cobrar sobre el valor de las ventas (Expresado En Soles)

Periodo	Total de Cuentas po Cobrar(k)	Ventas(j)	Variación en %
2015	4,050,604.69	14,223,558.60	28.48
2016	6,483,964.75	21,386,079.00	30.32
2017	7,427,834.91	16,065,951.30	46.23
2018	9,969,852.22	20,537,829.00	48.54

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboración Propia.

Figura 1: Importe de las cuentas por cobrar sobre el valor de las ventas (Expresado En Soles)

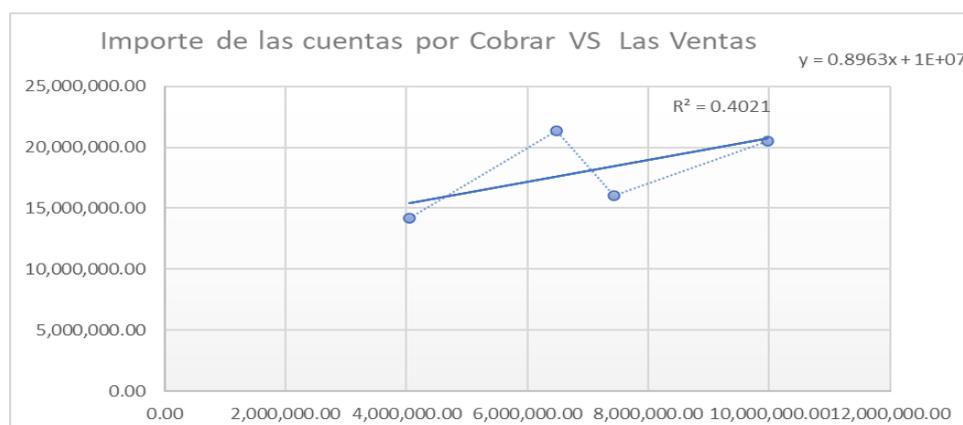


Figura 2. Importe de las cuentas por cobrar sobre el valor de las ventas

Fuente: Tabla 2

Elaboración Propia

Interpretación:

Se observa en la tabla y figura 2, que para el año 2015 las cuentas por cobrar representaron el 28.48% del total de las ventas, para el año 2016 las cuentas por cobrar representan el 30.32% de las ventas, asimismo podemos observar que

para los años 2017 y 2018 las cuentas por cobrar representaron el 46.23% y 48.54% del total de las ventas respectivamente, por lo que podemos observar que las cuentas por cobrar han ido aumentando a comparación de las ventas, es decir, que las cuentas por cobrar estarían representando casi el 50% del total de las ventas según los años analizados, como podemos mostrar en la tabla 2 para el año 2017 las ventas disminuyeron, pero las cuentas por cobrar se siguieron manteniendo es así que podemos decir que las cuentas por cobrar para el año 2016 representaron casi el 50% del total de las ventas.

Tabla 3: Rotación de cuentas por cobrar realizado en la gestión de cobranza (expresado en veces)

Periodo	Ventas(j)	Cuentas por Cobrar Comercial (k)	Rotacion de Cuentas por cobrar (Expresado en número de veces) (j/k)	Diferencia con Política de Cobranza (8-(j/k))
2015	14,223,558.60	3,690,605.00	3.85	4.15
2016	21,386,079.00	5,928,304.00	3.61	4.39
2017	16,065,951.30	6,283,065.00	2.56	5.44
2018	20,537,829.00	9,404,446.00	2.18	5.82
Política			8	

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboración Propia.

Figura 2: Rotación de cuentas por cobrar realizado en la gestión de cobranza (expresado en veces)

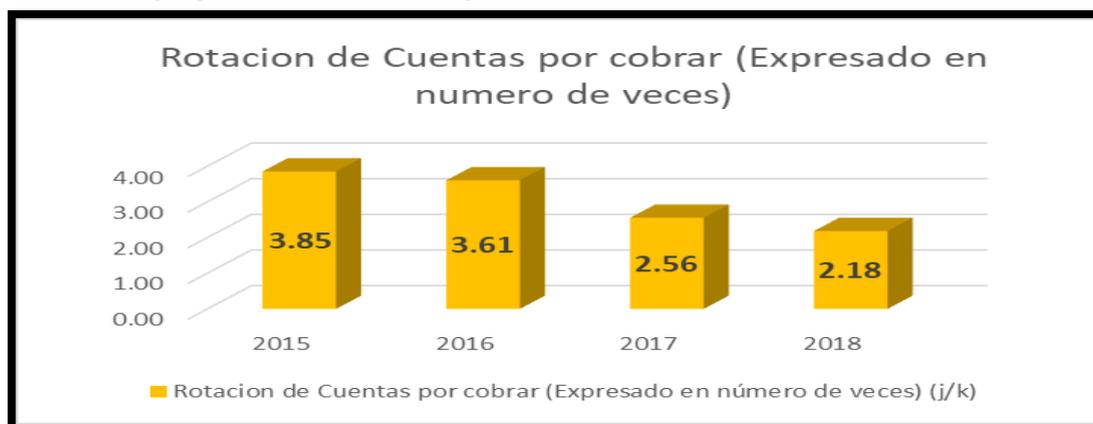


Figura 3. Rotación de cuentas por cobrar realizado en la gestión de cobranza

Fuente: Tabla 3

Elaboracion Propia

Interpretación:

De la figura 3, se percibe que para el año 2015 la rotación de cuentas por cobrar de la empresa Alfy Medica S.A.C. fue de 3.85 veces por año obteniendo

una diferencia de 4.15 veces más que debió rotarse, esto conlleva alejarse del óptimo de rotación ideal teórico que está entre (6 -12 veces) como se observa en la tabla 2, para el año 2016 bajo en 3.61, en el año 2017 fue de 2.56 y para el año 2018 disminuyó en 2.18 veces por año, siendo este último el menor de los años evaluados, observando así un problema en la gestión de cobranza ya que se muestra el tiempo que tarda en convertirse en efectivo lo que conlleva a un riesgo de insolvencia.

Tabla 4: Periodo promedio de cobro realizado por la gestión de cobranza (expresado en número de días)

Periodo	Rotacion de cuentas por cobrar	Periodo anual 360	Promedio de Cobro (Expresado en Numero de Días)	Diferencia Política de Cobranza de la empresa a 45 días
2015	3.85	360	93	-48
2016	3.61	360	100	-55
2017	2.56	360	141	-96
2018	2.18	360	165	-120
Política			45	

Figura 3. Periodo Promedio De Cobro

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018. Elaboracion Propia.

Figura 3: Periodo promedio de cobro realizado por la gestión de cobranza (expresado en número de días)

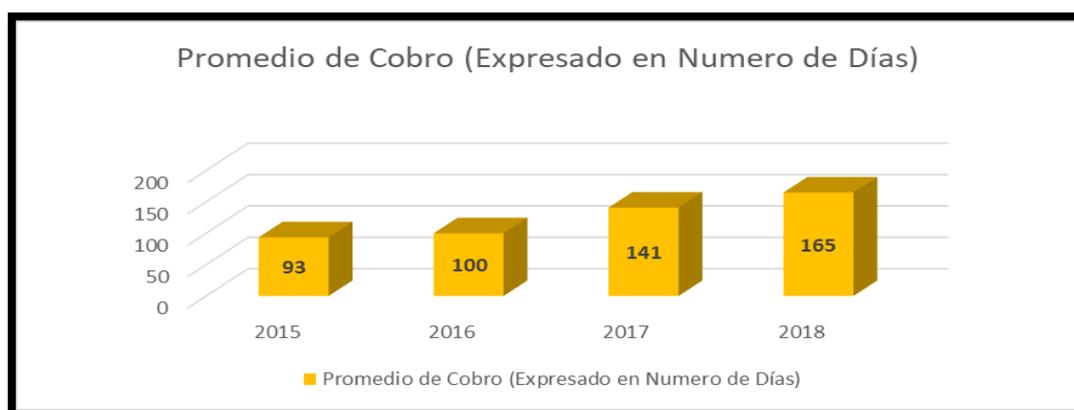


Figura 4. Periodo promedio de cobro realizado por la gestión de cobranza

Fuente: Tabla 4

Elaboracion Propia

Interpretación:

De la figura 4, señala que para el año 2015 la empresa Alf y Medica S.A.C. tuvo un promedio de cobranza de 93 días para recuperar su cartera, con lo cual tenía una diferencia de -48 días comparándolo con políticas de cobranzas del

ideal teórico que es del rango entre (30-60 días), asumiendo como referencia de política 45 días; asimismo, para el año 2016 fue de 100 días, en el año 2017 aumento a 141 días y a para el año 2018 la empresa demoró 165 días, siendo este último el número mayor de días, lo cual implica que la empresa demoró más tiempo en cobrar a sus clientes.

Tabla 5: Cuentas por cobrar e índice promedio de cuentas por cobrar – cuentas por pagar

Periodo	Importe de las cuentas por cobrar (expresado en soles)	Indice de días Promedio de Cuentas por Cobrar -Indice de días Promedio de Cuentas por Pagar
2015	3,690,605.00	89
2016	5,928,304.00	95
2017	6,283,065.00	133
2018	9,404,446.00	162

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018. Elaboracion Propia.

Figura 4: Cuentas por cobrar e índice promedio de cuentas por cobrar – cuentas por pagar

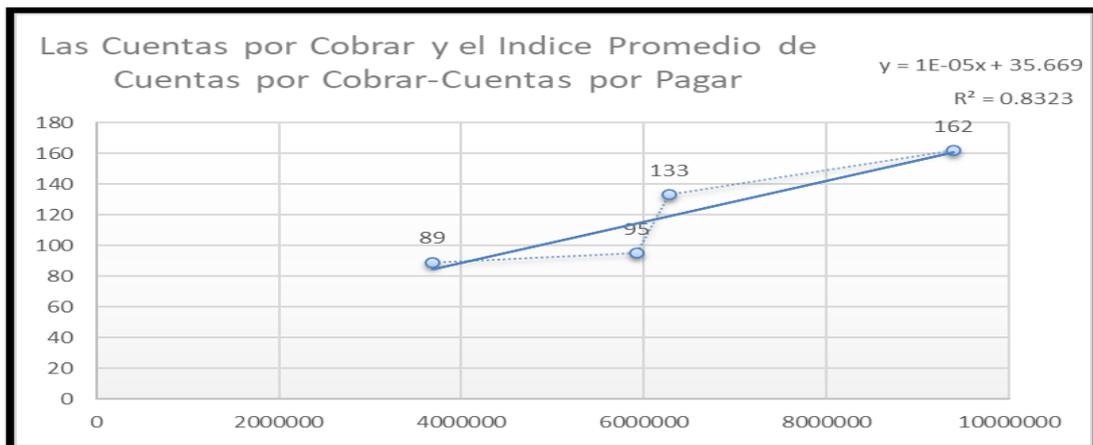


Figura 5. Cuentas por cobrar e índice promedio de cuentas por cobrar – cuentas por pagar
Fuente: Tabla 5
Elaboracion Propia

Interpretación:

En la tabla y figura 5, se puede apreciar que el importe de las cuentas por cobrar del año 2015 al 2018 ha sido de manera creciente ello ha llevado que la diferencia del índice promedio de cuentas por cobrar menos el índice

de días promedio de cuentas por pagar tenga esa misma relación creciente, esto explica de que existe un problema en la gestión de cuentas por cobrar lo que lleva a un riesgo de insolvencia.

5.1.2. Hipótesis Específica 2

La inadecuada gestión de pagos de cuentas por pagar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia en este caso de estudio de la empresa Alfy Medica S.A.C., periodo 2015- 2019.

Tabla 6: Razón de endeudamiento (S/.)

Periodo	Pasivo Total(j)	Activo Total(k)	Índice de la Razón de Endeudamiento(j/k)	Valores Optimos de 0.40 hasta 0.60 (-(j/k))
2015	2,514,930.36	6,549,768.60	0.384	-0.02
2016	3,884,073.31	10,318,813.33	0.376	-0.02
2017	4,559,025.11	12,240,938.94	0.372	-0.03
2018	5,541,550.70	14,616,782.04	0.379	-0.02

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.

Elaboracion Propia.

Figura 5: Razón de endeudamiento (s/.)



Figura 6. Razon de endeudamiento (s/.)

Fuente: Tabla 6

Elaboracion Propia

Interpretación:

De la tabla 6, se muestra que durante los 4 años evaluados el índice de la razón de endeudamiento es menor a los valores óptimos, donde se evidencia los recursos improductivos por parte de la empresa.

Tabla 7: Periodo promedio de pago realizado en la gestión de pagos (expresado en días)

Periodo	Periodo Anual	Rotacion De Cuentas Por Pagar	Periodo Promedio de Pago (Expresado en días)	Diferencia de Política de Pago De La Empresa a 60 días
2015	360	91.65	4	56
2016	360	68.99	5	55
2017	360	45.59	8	52
2018	360	133.10	3	57

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018
Elaboracion Propia.

Figura 6: Periodo promedio de pago realizado en la gestión de pagos (expresado en días)

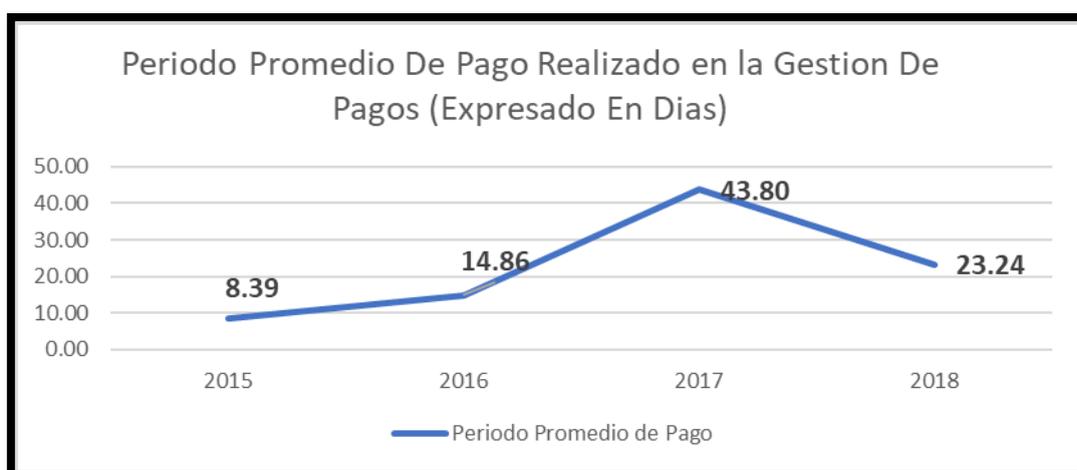


Figura 7. Periodo promedio de pago realizado en la gestión de pagos (expresado en días)

Fuente: Tabla 7

Elaboracion Propia

Interpretación:

Se observa en la figura 7, que para el año 2015 la empresa Alfya Medica SAC, tuvo un periodo promedio de pago de 4 días, para el año 2016 fue de 5 días, en el año 2017 fue de 8 días y en el año 2018 disminuyó a 3 días; asimismo, la diferencia que tuvo con respecto al rango óptimo (60-180 días) de la teoría de la política de la empresa fue 57 días, siendo el año 2018 el importe de menor tiempo donde se efectuó el pago a sus proveedores, alejándose así a cumplir la política óptima, esto conlleva a que la empresa

haga uso de sus fondos propios para pagar sus deudas así como se muestra en la tabla 6.

Tabla 8: Índice de la Calidad de la deuda (Valor monetario)

Periodo	Pasivo corriente	Total pasivo	Índice de la calidad de la deuda valor monetario
2015	2514930.356	2514930.356	1.00
2016	3884073.31	3884073.31	1.00
2017	3997472.03	4559025.11	0.88
2018	5286487.16	5541550.7	0.95
Total	15682962.86	16499579.48	3.83

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboracion Propia.

Figura 7: Índice de la calidad de la deuda (Valor monetario)



Figura 8. Índice de la calidad de la deuda (Valor monetario)

Fuente: Tabla 8

Elaboracion Propia

Interpretación:

En la tabla y figura 8 se observa que para el año 2015 y 2016 en la empresa Alfy Medica S.A.C. tuvo un índice de la calidad de la deuda de 1, mientras que para el año 2017 fue de 0.88 y finalmente en el año 2018 fue 0.95. De la tabla se puede concluir que el periodo 2015 y 2016 con mayor dificultad de pago.

Tabla 9: Índice de días promedio de cuentas por cobrar – Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)

Periodo	Índice de Días Promedio de Cuentas por Pagar (Expresado en Días)	Índice de Días Promedio de Cuentas por Cobrar (Expresado en Numero de Días)	Índice de Diferencia (Expresado en días)
2015	4	93	89
2016	5	100	95
2017	8	141	133
2018	3	165	162

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboracion Propia.

Figura 8: Índice de días promedio de cuentas por cobrar- Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)

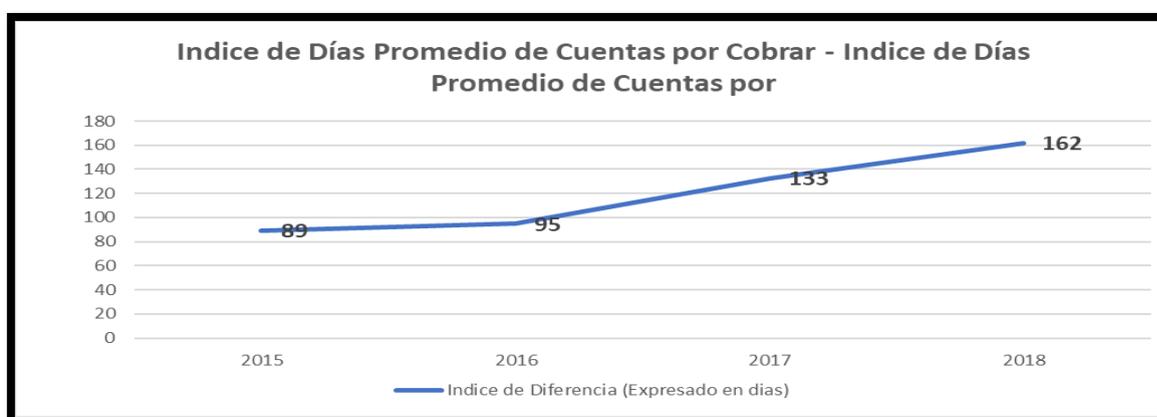


Figura 9. Índice de días promedio de cuentas por cobrar- Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)
Fuente: Tabla 9
Elaboracion Propia

Interpretación:

En la tabla y figura 9 se observa que para el año 2015 el periodo promedio de pago Alf y Medica S.A.C. fue de 4 días, mientras que en el índice de promedio de cuentas por cobrar fue de 93 días. Para el año 2016 el periodo promedio de pago fue de 5 días y el índice de promedio de cuentas por cobrar fue 100 días. Para el año 2017 el periodo promedio de pago fue de 8 días y el promedio de cuentas por cobrar de 141 días.

Por último, en el año 2018 el periodo promedio de pago fue de 3 días y el índice de cuentas por cobrar de 165 días, siendo el año 2018 con la mayor diferencia pues resultó ser 162 días, lo que se interpreta que el periodo promedio de días de cobro es mayor al índice de promedio de cuentas por pagar esto conlleva a un riesgo de insolvencia ya que la empresa no cumple una política óptima para llevar a cabo bien una gestión de cobro y pagos.

Tabla 10: Importe de las obligaciones financieras relacionado con la calidad de la deuda.

Periodo	Importe de las Obligaciones financieras (expresado en soles)	Calidad de la deuda
2015	2284665.23	1
2016	3242850.77	1
2017	4149581.26	0.88
2018	5063845.84	0.95

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA SAC, periodo 2015 al 2018
Elaboracion Propia

Figura 9: Importe de las obligaciones financieras relacionado con la Calidad de la deuda

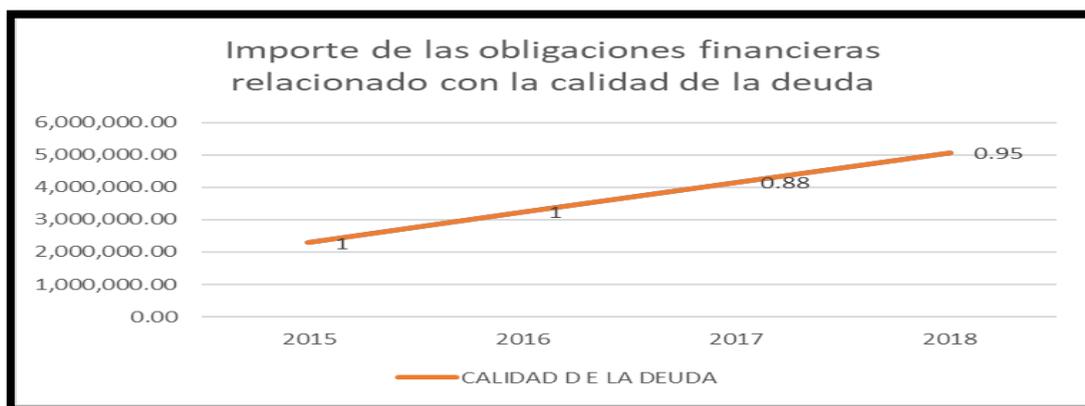


Figura 10. Importe de las obligaciones financieras relacionado con la calidad de la deuda

Fuente: Tabla 10

Elaboracion Propia

Interpretación:

De la tabla y figura 10 se puede visualizar que para el año 2015 las obligaciones financieras Alfy Medica S.A.C. fue de S/. 2, 284,665.23 soles con un índice de la calidad de la deuda de 1, en el año 2016 las obligaciones financieras fueron de S/. 3, 242,850.77 soles con un índice de la calidad de la

deuda de 1, mientras que en el año 2017 las obligaciones financieras fueron de S/. 4, 149,581.26 soles con un índice de la calidad de la deuda de 0.88 y, finalmente, para el año 2018 las obligaciones financieras fue S/. 5,063,845.84 soles con un índice de la calidad de la deuda de 0.95, siendo el periodo 2015 y 2016 con mayor dificultad de pago con respecto a las obligaciones financieras de otros años.

Tabla 11: Relación del importe de las cuentas por pagar a proveedores con la calidad de la deuda.

Periodo	Importe De Las Cuentas por Pagar a Proveedores (Expresado en Soles)	CALIDAD D E LA DEUDA
2015	172,438.51	1
2016	23,142.00	1
2017	305,010.81	0.88
2018	348,377.35	0.95

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018. Elaboracion Propia.

Figura 10: Relación del importe de las cuentas por pagar a proveedores con la calidad de la deuda.

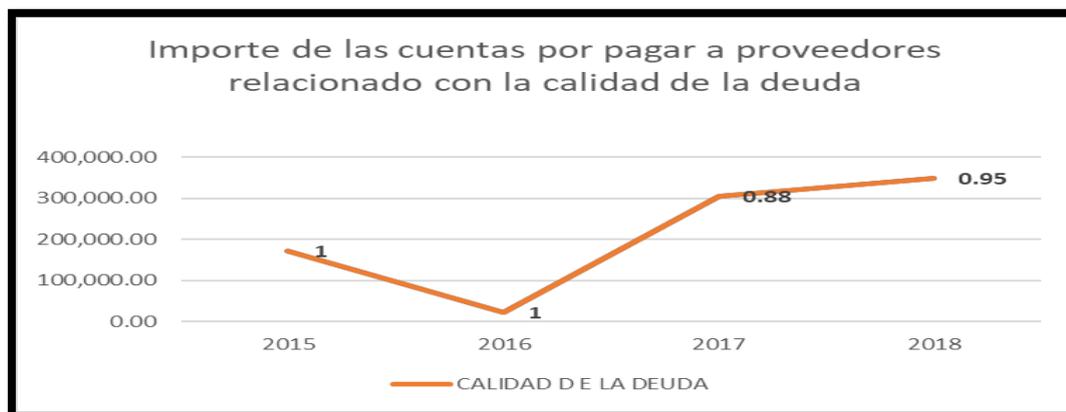


Figura 11. Relación del importe de las cuentas por pagar a proveedores con la calidad de la deuda
Fuente: Tabla 11
Elaboracion Propia

Interpretación:

De la tabla y figura 11, se obtuvo que para el año 2015 las cuentas por pagar a proveedores Alfy Medica S.A.C. fue de S/. 172,438.51 soles con un

índice de la calidad de la deuda de 1, en el año 2016 las cuentas por pagar a proveedores fueron de S/. 23,142 soles con un índice de la calidad de la deuda de 1, mientras que para el año 2017 las cuentas por pagar a proveedores fueron de S/. 305,010.81 soles con un índice de la calidad de la deuda de 0.88 y, por último, en el año 2018 las cuentas por pagar a proveedores fueron de S/. 348,377.35 soles con un índice de la calidad de la deuda de 0.95, siendo el periodo 2015 y 2016 con el mayor índice de calidad de la deuda con 1, lo cual indica que hubo dificultad con respecto a los pagos con los proveedores.

5.1.3. Hipótesis General

La inadecuada gestión de cobranza y pagos han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa Alfy Medica S.A.C., periodo 2015-2019.

Tabla 12: Razón de endeudamiento patrimonial (s/.)

Ratio del Endeudamiento Patrimonial (Expresado en soles)				
PERIODO	Pasivo Total(j)	Patrimonio(k)	Indice de la razon del endeudamiento(j/k)	Diferencia con ideal Teorico (0.40-(j/k))
2015	2,514,930.36	4,034,838.29	0.62	-0.22
2016	3,884,073.31	6,434,740.16	0.60	-0.20
2017	4,559,025.11	7,681,913.83	0.59	-0.19
2018	5,541,550.70	9,075,231.34	0.61	-0.21

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboracion Propia.

Figura 11: Razón de endeudamiento patrimonial (S/.)



Figura 12. Razón de endeudamiento patrimonial (S/.)

Fuente: Tabla 12

Elaboracion Propia

Interpretación:

Se observa en la figura 12, que la ratio de endeudamiento patrimonial tiene una variación decreciente cada año, a excepción del año 2018 que tuvo un incremento con respecto al año anterior. Es así que para el año 2015 la ratio de endeudamiento patrimonial de la empresa Alfy Medica S.A.C. fue 0.62, un índice que sobrepasa el límite del ideal teórico en -0.22; para el año 2016 disminuye a 0.60, asimismo para el año 2017 siguió disminuyendo hasta 0.59, pero para el año 2018 tuvo una ligera subida hasta 0.61.

Tabla 6: Razón de endeudamiento (S/.)

Razón de Endeudamiento (Expresado en Soles)

Periodo	Pasivo Total(j)	Activo Total(k)	Índice de la Razón de Endeudamiento(j/k)	Valores Optimos de 0.40 hasta 0.60 (-(j/k))
2015	2,514,930.36	6,549,768.60	0.384	-0.02
2016	3,884,073.31	10,318,813.33	0.376	-0.02
2017	4,559,025.11	12,240,938.94	0.372	-0.03
2018	5,541,550.70	14,616,782.04	0.379	-0.02

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.

Elaboracion Propia.

Figura 6: Razón de endeudamiento (S/.)

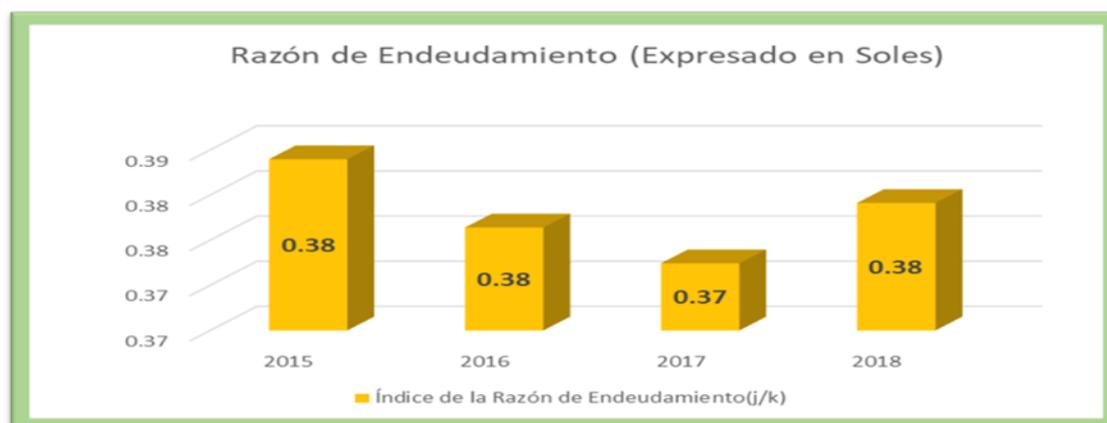


Figura 6. Razon de endeudamiento (s/.)

Fuente: Tabla 6

Elaboracion Propia

Interpretación:

De la figura 6, se muestra una mínima variación de los años evaluados, ya que para el año 2015 y 2016 la razón de endeudamiento de la empresa Alfy Medica PERU S.A.C. fue 0.38, para el año 2015 disminuye a 0.37. Asimismo,

en el año 2018 el índice continuó siendo igual que los primeros años evaluados, es decir que esta ratio demuestra que la empresa se financia un 0.38 de su actividad con ajenos y el otro 0.62 con fondos propios lo cual puede indicar con este último resultado que la empresa tiene recursos mal aprovechados.

Tabla 8: Índice de la Calidad de la deuda

Calidad de la deuda

Periodo	Pasivo corriente(S/.)	Total pasivo (S/.)	Indice de la calidad de la deuda valor monetario	Valores Optimo de 0.20 hasta 0.50 (-j/k)
2015	2514930.356	2514930.356	1.00	-0.50
2016	3884073.31	3884073.31	1.00	-0.50
2017	3997472.03	4559025.11	0.88	-0.38
2018	5286487.16	5541550.7	0.95	-0.45

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboracion Propia.

Figura 8: Índice de la calidad de la deuda



Figura 8. Índice de la calidad de la deuda (Valor monetario)

Fuente: Tabla 8

Elaboracion Propia

Interpretación:

De la figura 8, en el año 2015-2016 el ratio de calidad de la empresa Alfy Medica S.A.C. fue 1, lo que refleja una diferencia de -0.50 con el valor óptimo permitido, para el año 2017 disminuyó a 0.88 y para el año 2018 aumentó a 0.95.

Lo que resulta que en el periodo 2017 es el importe menor de los años evaluados, lo que significa que hubo un leve desmejoramiento de la calidad de la deuda.

Tabla 9: Índice de días promedio de cuentas por cobrar -Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)

Periodo	Índice de Días Promedio de Cuentas por Pagar (Expresado en Días)	Índice de Días Promedio de Cuentas por Cobrar (Expresado en Numero de Días)	Índice de Diferencia (Expresado en días)
2015	4	93	89
2016	5	100	95
2017	8	141	133
2018	3	165	162

Fuente: Estados Financieros de la empresa ALFY MEDICA S.A.C. periodo 2015 al 2018.
Elaboracion Propia.

Figura 9: Índice de días promedio de cuentas por cobrar -Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)

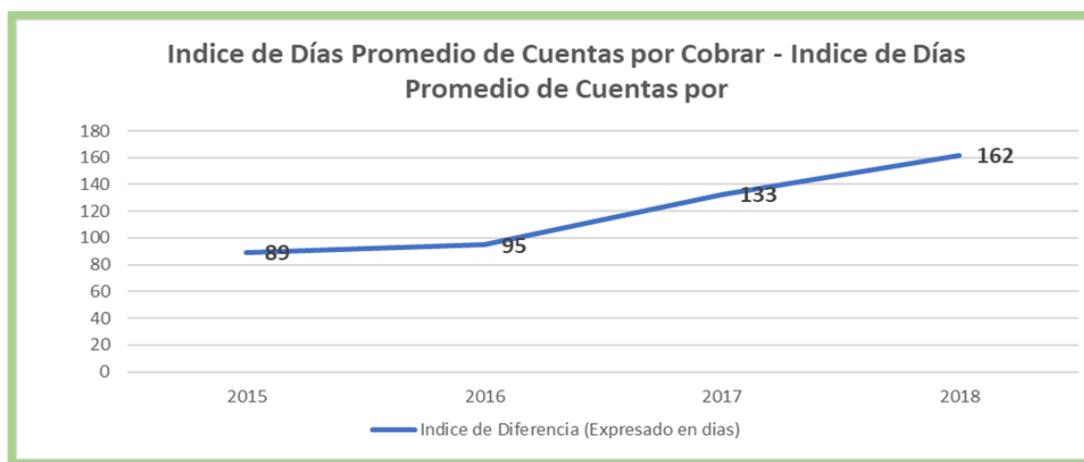


Figura 9. Índice de días promedio de cuentas por cobrar- Índice de días promedio de cuentas por pagar (expresado en número de días)
Fuente: Tabla 9
Elaboracion Propia

Interpretación:

Se observa en la figura 9, el índice de días promedio de cuentas por cobrar tuvo una tendencia incremental, esto significa que la gestión de cobranza ha sido deficiente, se interpreta que la compañía tiene retrasos de tiempos en recuperar su cartera; Sin embargo, el índice de días promedio de cuentas por pagar se realizó los pagos en menor tiempo.

5.2 Resultados inferenciales

No se trabajó resultados inferenciales ya que se trató de una investigación de un estudio de caso, de la empresa Alfya Medica no tiene muestra y no tiene población en lo cual se pueda realizar una comparación.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

6.1.1 Hipótesis específica 1:

La inadecuada gestión de cuentas por cobrar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia.

En las organizaciones una de las prioridades del éxito financiero es que se utilicen adecuadamente las cuentas por cobrar, por ello se debe considerar una estructura que beneficie la cobranza efectiva de las cuentas por cobrar.

Según la figura 3 en el año 2018, la empresa Alfy Medica SAC tuvo en promedio de cobranza 165 días, lo que quiere decir que existe una ineficiente gestión de sus cuentas, pues esta excede a las políticas establecidas en más de un mes.

Además, de las tablas y figuras 2-5(pág. 42-45) se puede observar que las cuentas por cobrar tienen una tendencia de rotar menos veces al año a diferencia del óptimo, es decir la compañía requiere de más días para recuperar su cartera. Esto repercute en la eficiencia con que se aprovechan los recursos, por lo que la empresa presenta una desventaja financiera debido a que mientras financia a sus clientes, esta debe pagar en un corto plazo a sus proveedores. Asimismo, se genera un riesgo de insolvencia para la compañía Alfy Medica S.A.C. Esta situación también se puede percibir durante el periodo de esta investigación (2015-2018) de sus cuentas por cobrar.

6.1.2 Hipótesis específica 2:

La inadecuada gestión de cuentas por pagar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa Alfy Medica S.A.C., periodo 2015- 2018.

En toda organización se necesita de la gestión de cuentas por pagar para considerar una estructura que nos beneficie con respecto a las deudas a tratar con nuestros acreedores. Es decir, mientras más largo sea el tiempo que se estipule con el proveedor por el bien o servicio, esta será más beneficioso para la organización, ya que permite disponer de ese dinero de corto plazo en otras

inversiones o también pagar obligaciones inmediatas de suma importancia que perjudiquen a la organización con respecto a la actividad que realice.

En la tabla 9(pág. 49), sobre el índice de días promedio de cuentas por cobrar-pagar, se observó lo siguiente: el indicador promedio de pago para el año 2018 es de 3 días, para el año 2017 es 8 días; Sin embargo, para los años 2015 y 2016 fue de 4 y 5 días respectivamente. Se puede deducir que el promedio de días de pago tiene una tendencia irregular que puede ocasionar que Alfya Medica SAC no realice sus pagos. Esta situación implicaría a la empresa a estar en un estado de falta de insolvencia debido a no contar con el efectivo correspondiente antes de la fecha de vencimiento de sus pagos.

En la misma tabla, se observa que el índice promedio de cuentas por pagar presenta una alta cantidad de días en que la empresa recién tendría efectivo para el pago de sus deudas, esto podría incurrir en retrasos o falta de pagos que de acuerdo con los periodos medios de pago son mucho menores habiendo un descalce entre los días por cobrar y los días por pagar lo que hace que la empresa entre en una situación de insolvencia.

De las tablas, se puede visualizar que la diferencia entre el índice de días de cuentas por cobrar y pagar son 162 días; sin embargo, el periodo promedio de pago tiene una media de 3 días durante el periodo de estudio, lo cual implica que la empresa no tenía efectivo suficiente para sus deudas.

Por lo antes expuesto, se observó que en el caso de la hipótesis específica N°2, existe una inadecuada gestión de cuentas por pagar que ha conducido a la empresa Alfya Medica S.A.C a una situación de riesgo de insolvencia durante el periodo de estudio 2015 al 2018, dado que la empresa paga mucho antes del tiempo que en realidad cobra y se hace de efectivo para el pago de estas deudas

6.1.3 Hipótesis general:

La inadecuada gestión de cobranza y pagos han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa Alfya Medica S.A.C., periodo 2015-2019.

En toda organización se necesita de la gestión de cuentas por cobrar y la gestión de cuentas por pagar para considerar una estructura que nos beneficie con respecto a los clientes y proveedores. Por un lado, la correcta gestión de cobranzas conlleva a obtener una mayor liquidez lo que permitirá a la empresa a invertir o ampliar su mercado. Por otro lado, la gestión de cuentas por pagar se puede conducir a una adecuada forma de pago que conlleve a una negociación de pagos en los que se pueda incluir descuentos favorables.

En la tabla 12(pág. 52) se interpreta que la compañía tarda mucho tiempo en recuperar su cartera, en consecuencia, genera un índice deficiente de la razón de endeudamiento, lo cual puede significar que la empresa no podría asumir a futuro sus obligaciones financieras o de proveedores ya que podemos observar que el índice de endeudamiento supera al óptimo de 0.40 permitido en todos los años evaluados.

6.2 Contrastación con otros estudios similares

6.2.1 Hipótesis específica 1:

La inadecuada gestión de cuentas por cobrar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia.

Se ha observado mediante los resultados descriptivos de las tablas y figuras 2-5(pág. 42-45, que la falta de políticas y procedimientos de cobro en la gestión de cobranza influye en el resultado de eficiencia de gestión de cobranzas en la compañía Alfya Medica S.A.C, en la cual se pudo determinar que la compañía tarda más tiempo en hacer que los recursos propios de la empresa se convierta en efectivo, ya que vemos que desde el año 2015 al 2018 hubo un aumento constante de las cuentas por cobrar.

Asimismo, de las tablas y figuras 2 -3 (pág. 43-45) la rotación de cuentas por cobrar tuvo una tendencia decreciente para los años 2015-2018, es decir tuvo una rotación de menos veces de lo óptimo, ya que para el 2015 la rotación fue de 3.85; en cambio, en el 2018 fue de 2.18. En términos generales, es recomendable que la rotación de cuentas por cobrar sea índice de 6 a 12 veces

al año, pues si los índices son menores a estos valores, implicaría en una mala práctica de gestión de cobranza.

Este resultado se contrastó con la investigación de Ortiz (2014), que después del análisis del rubro cuentas por cobrar de los estados financieros de la empresa Rectina de la ciudad de Ambato, concluyeron que “estas rotaron en un plazo mayor a las cuentas por cobrar, por lo tanto, fue un punto débil para la liquidez de la empresa, porque este generó una distorsión deficitaria que no le fue favorable” (p. 76), es así que mediante esta investigación se puede tener como precedente que las cuentas por cobrar rotan en un plazo menor que las cuentas por pagar, es así que se puede relacionar que el promedio de días de cobranza fueron superior a los días de pago para hacer efectiva su cartera y por ende no tener solvencia para hacer frente a sus obligaciones.

6.2.2 Hipótesis específica 2:

La inadecuada gestión de cuentas por pagar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa ALFY MEDICA S.A.C., periodo 2015- 2018.

De las tablas y figuras 6-11(pág. 46-51) existe una inadecuada gestión de cuentas por pagar que han conducido a riesgo de insolvencia a la empresa Alfy Medica S.A.C., debido a que realiza su pago en un tiempo mucho menor al que realiza sus cobranzas, resultado que guarda relación con el trabajo de investigación a nivel nacional presentado por Huamán y Ponte (2020), dado que en el mencionado trabajo la empresa tuvo que solicitar préstamos para financiar el pago de sus deudas a corto plazo por estar en una situación de insolvencia.

Relacionando con la hipótesis específica N°2, se concuerda que es necesario una buena gestión de pagos a los proveedores en lo cual se cumplan las políticas.

6.2.3 Hipótesis general:

La inadecuada gestión de cobranza y pagos han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa Alfya Medica S.A.C., periodo 2015-2019.

Se ha demostrado que la ineficiente gestión de cobranzas y pagos a proveedores en la empresa Alfya Medica S.A.C son los principales factores que determinan la decreciente de la insolvencia, esto considerando que las veces en que recuperamos el efectivo de las cuentas por cobrar en un año es cada vez mayor mientras que la cantidad de veces en que la empresa realiza pagos a sus proveedores es mayor con lo cual afecta directamente a la solvencia.

Se ha contrastado estos resultados con una investigación nacional del autor Campaña (2019), nos menciona como objetivo de la empresa el “analizar las variables que intervienen el riesgo de insolvencia de la empresa para cumplir sus obligaciones”, En la tabla 9(pág. 49), sobre la diferencia de índices del crecimiento de las cuentas por cobrar y pagar en los años de evaluación, se puede interpretar que la compañía tardó mucho más tiempo en hacer efectiva la cobranza, obteniendo resultados pocos favorables para la compañía ya que este índice nos indicó que los pagos se realizaron en un número menor de días que la cobranza, es decir que no se tendría solvencia para poder cubrir con sus obligaciones.

Cabe resaltar que la compañía tiene clientes que pertenecen al sector público, cuya política de pago a nivel general es de 30 días o más, lo que resulta una desventaja financiera debido a que mientras financia a sus clientes, esta debe pagar a muy corto plazo a sus proveedores Contrastando con la hipótesis general, los estudios nacionales concuerdan que la cantidad de veces en que una empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo debe ser mayor a la cantidad de veces que la empresa paga sus obligaciones con proveedores, pues de no ser así, esto llevaría a una distorsión deficitaria.

6.3 Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes

La presente investigación ha cumplido con el código de ética de investigación de la Universidad Nacional del Callao, aprobada por Resolución del consejo universitario N° 260-2019-CU, El cual en el capítulo II considera los siguientes puntos:

- No falsificar o inventar datos o resultados total o parcialmente.
- No plagiar datos, resultados, tablas, cuadros e información de otros autores o investigadores.
- Citar las referencias o fuentes bibliográficas, datos, resultados e información general de otros autores e investigadores.
- Respetar los derechos de autoría y de propiedad intelectual de otros autores e investigadores.
- La utilización de procedimientos, instrumentos y criterios estandarizados en la emisión de resultados, dictámenes, ponderaciones y evaluaciones.
- Incluir como autor, coautor o colaborador de la investigación a quién verdaderamente ha participado en la investigación y contribuido con la formulación y desarrollo del trabajo realizado.
- El empleo de un lenguaje y redacción claro, objetivo, entendible y respetuoso.

Para el desarrollo estructural se usó la directiva N°13-2018-R “Directiva de protocolos de proyecto e informe final de Investigación de Pregrado, Posgrado, Docentes, equipos, centros e Institutos de Investigación de la Universidad Nacional del Callao”.

VII. CONCLUSIONES

A. Se determinó que, la inadecuada gestión de cuentas por cobrar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa Alfya Medica S.A.C., debido a que la cartera de clientes que tiene la compañía tardó mucho más tiempo en hacer efectivas sus cobranzas, asimismo los clientes tardaron un plazo mucho mayor al acordado en los contratos establecidos como lo podemos observar en la tabla 3 que para el año 2018 la empresa Alfya Medica S.A.C. tardó 165 días en hacer efectiva la cobranza un tiempo mucho mayor a comparación de todo los años evaluados, por lo tanto, sus ingresos mensuales se vieron afectados ocasionando una falta de liquidez o solvencia para poder cumplir con sus obligaciones a corto o mediano plazo. De igual manera cabe resaltar que la compañía no tenía políticas ni procedimientos establecidos, por lo que no hubo una correcta evaluación de sus clientes para ofrecerles una adecuada política de crédito y no verse perjudicados en un plazo determinado.

B. Se determinó que, la inadecuada gestión de cuentas por pagar ha conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia de la empresa Alfya Medica S.A.C., debido a que no tuvo un estudio adecuado en los analices de los días de créditos o acuerdos que podíamos contar para poder realizar las obligaciones y de esta manera poder cumplir con todos nuestros proveedores, como podemos observar en la tabla 5 que en el 2018 fue el año con menos tiempo que tardo la empresa Alfya Medica S.A.C. en realizar el pago a sus proveedores, por lo que se evidencio que las facturas por pagar se cancelaban en un plazo mucho menor que al de la cobranza.

C. Se determinó que la inadecuada gestión de cobranzas y pagos han conducido a las empresas que comercializan artículos médicos a tener riesgo de insolvencia en la empresa Alfya Medica S.A.C., como observamos en la tabla 10 podemos ver que el índice promedio de endeudamiento para el año 2018 supera el óptimo ideal teórico, se concluye que para ese año a comparación de los otros se generó cierta inclinación desfavorable para la empresa, que al no poder cumplir las

obligaciones con el patrimonio, no tuvieron un buen control o manejo adecuado en realizar las gestiones de cobranzas y pagos de forma correcta, estas dos variables se relacionan de forma directa ya que una puede impactar a la otra como lo hemos evidenciado en el trabajo de investigación, ya que al no poder realizar los procedimientos o políticas adecuadas para el buen funcionamiento de los créditos que concede la empresa a sus clientes se vean afectados en los ingresos mensuales que la empresa deben percibir por las ventas efectuadas.

VIII. RECOMENDACIONES

A. La empresa Alfya Medica SAC se le recomienda implementar políticas, procedimientos y capacitación a su personal encargado del área de cobranzas de acuerdo a sus funciones y el procedimiento para evaluar a los futuros clientes, verificando sus antecedentes crediticios y sus capacidades de pagos, esto nos va a permitir conocer a los clientes morosos y establecer en el contrato una fecha determinada para realización del cobro estableciendo que al no cumplir el contrato se pague una penalidad.

B. La empresa Alfya Medica SAC debe manejar una política de créditos con los proveedores donde se pueda establecer una negociación idónea con respecto al tiempo de pago de las deudas y a la realización de un cronograma que va a permitir a la empresa a tener un orden y establecer el cumplimiento de pago a sus proveedores y su vez se recomienda a la empresa ampliar su cartera de proveedores en lo cual se pueda aplicar todo lo mencionado.

C. La empresa Alfya Medica SAC se recomienda que el gerente supervise y controle adecuadamente la gestión de cuentas por cobrar y cuentas por pagar a los proveedores y clientes, con el fin de que se cumpla las políticas implementadas, ya que de esta manera la empresa evitara futuros riesgos de insolvencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arévalo, C. y Neciosup, J. (2017). Implementación de un sistema de control interno de cuentas por pagar y su impacto en la liquidez de la empresa constructora Kapricornio S.R.L. Trujillo - 2016 (Tesis de pregrado). Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/11603>
- Baena G (2014) "Metodología de la investigación"
[https://books.google.com.pe/books?id=6aCEBqAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Baena+G+\(2014\)+%E2%80%9CMetodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Baena%20G%20\(2014\)%20%E2%80%9CMetodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=6aCEBqAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Baena+G+(2014)+%E2%80%9CMetodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Baena%20G%20(2014)%20%E2%80%9CMetodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n&f=false)
- Carrillo, A. (2019). Sistema de control interno de cuentas por pagar y su incidencia en la rentabilidad de la planta de beneficio de minerales Minera Paraiso S.A.C. Arequipa 2017 (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/9248>
- Campaña J (2019), el riesgo de insolvencia de las cooperativas de ahorro y crédito segmento 2 en el ecuador
- Centro de Escritura Javeriano Normas APA - Sexta edición (2018). Recuperado el 29 de setiembre del 2019
de:<https://www.um.es/documents/378246/2964900/Normas+APA+Sexta+Edici%C3%B3n.pdf/27f8511d-95b6-4096-8d3e-f8492f61c6dc>
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, M. (2010) Metodología de la investigación (5ta edición). EDIT. MCGRAW-HILL. Recuperado el 01 de agosto del 2019, de:
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Huamán E; Ponte C (2020), Investigación de gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa corporación worl import S.A.C, periodos 2014-2018.

http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5974/TESIS_PREGRADO_HUAMAN_PONTE_FCC_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Huaman, C (2021) Investigación de gestión de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa comercial premier electric S.R.L, 2019

Icart M; Fuentelsaz C; Pulpon A (2006) "Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina"

Luis Alonso Herrera Trujillo (2018) "Propuesta de modelo de gestión por procesos para el cumplimiento oportuno de los pagos a los proveedores de la empresa Robert Bosch S.A.C."

Loida Eunises Parrales Tumbaco (2019) "Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa DIST. QUIN'D CANTON LA LIBERTAD. AÑO 2017"

Martínez, C; Zegarra M (2019), la gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa corporación Bolsipol S.A.C.-2018

Muñoz, C. (2015) Metodología de la Investigación 1era edición. Progreso S.A de C.V Recuperado el 01 de agosto del 2019 de:
https://books.google.com.pe/books?id=DflcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Nagui, M. (2005) Metodología de la investigación (2da edición). México, México D. F. LIMUSA S.A de C.V. Recuperado el 15 de agosto de 2019, de:

<https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ7->

[0hmvhwC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ7-0hmvhwC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false)

Nieto S; Rodriguez M (2010) “investigación y evaluación educativa en la sociedad del conocimiento”

[https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=0OmjkbteDG8C&oi=fn&pg=PA13&dq=Nieto+S%3B+Rodriguez+M+\(2010\)+%E2%80%9Cinvestigaci%C3%B3n+y+evaluaci%C3%B3n+educativa+en+la+sociedad+del+conocimiento%E2%80%9D&ots=Ymu7OopR1k&sig=LnqUU_Wk8m6YotJdxZI-](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=0OmjkbteDG8C&oi=fn&pg=PA13&dq=Nieto+S%3B+Rodriguez+M+(2010)+%E2%80%9Cinvestigaci%C3%B3n+y+evaluaci%C3%B3n+educativa+en+la+sociedad+del+conocimiento%E2%80%9D&ots=Ymu7OopR1k&sig=LnqUU_Wk8m6YotJdxZI-)

[4WUxYq4#v=onepage&q=Nieto%20S%3B%20Rodriguez%20M%20\(2010\)%20%E2%80%9Cinvestigaci%C3%B3n%20y%20evaluaci%C3%B3n%20educativa%20en%20la%20sociedad%20del%20conocimiento%E2%80%9D&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=0OmjkbteDG8C&oi=fn&pg=PA13&dq=Nieto+S%3B+Rodriguez+M+(2010)+%E2%80%9Cinvestigaci%C3%B3n+y+evaluaci%C3%B3n+educativa+en+la+sociedad+del+conocimiento%E2%80%9D&ots=Ymu7OopR1k&sig=LnqUU_Wk8m6YotJdxZI-4WUxYq4#v=onepage&q=Nieto%20S%3B%20Rodriguez%20M%20(2010)%20%E2%80%9Cinvestigaci%C3%B3n%20y%20evaluaci%C3%B3n%20educativa%20en%20la%20sociedad%20del%20conocimiento%E2%80%9D&f=false)

Nuria, F (2012) “La gestion de la tesorería: En que cosiste y como debe abordarse”

https://books.google.com.pe/books?id=ibdeDwAAQBAJ&pg=PT47&dq=nuria+soriano+francisco+optimo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjm6o_e2pL3AhUKGrkGHXoBCIQQuwV6BAgFEAg#v=onepage&q=nuria%20soriano%20francisco%20optimo&f=false

Ortiz A(2014),gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa rectina de la ciudad de Ambato.

Parrales C(2013)”Análisis del indice de morosidad en la cartera de créditos del IECE-GUAYAQUIL y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas”

Perú contable. (2 de agosto de 2017). Perú contable-Contabilidad. Recuperado el4 de abril de 2019,

<https://www.perucontable.com/contabilidad/ventajas-y-desventajas-delcosteo-abc/>

Ringeling. E (2004) “Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota”

<https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/108243>

<http://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/396/TRABAJO%20FINAL%20DE%20INVESTIGACION%20REVISADO%20%20JOSE%20HUAMAN%20BACHILLER.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

http://saludpublica.cucs.udg.mx/cursos/medicion_exposicion/Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%20et%20al,%20Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n,%202014,%20pp%20194-267.pdf

<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/19347/19470>

<https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

<https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/4305/TFM.%20Loreto%20Vega%20Mayans.pdf;jsessionid=BE121BE513FF70EE586B8AB9C8AA1392?sequence=6>

<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/19347/19470>

<https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

<https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/4305/TFM.%20Loreto%20Vega%20Mayans.pdf;jsessionid=BE121BE513FF70EE586B8AB9C8AA1392?sequence=6>

[https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/12899/CP2013%20G363c.pdf?
sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/12899/CP2013%20G363c.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletines tecnicos orig/bt1_tesoreria_201
4.pdf](https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletines tecnicos orig/bt1_tesoreria_2014.pdf)

[file:///C:/Users/Laptop066/Downloads/Aching%20articulo%20definicion%20ratio
s%20financieros.pdf](file:///C:/Users/Laptop066/Downloads/Aching%20articulo%20definicion%20ratios%20financieros.pdf)

[file:///C:/Users/Laptop066/Downloads/Aching%20articulo%20definicion%20ratio
s%20financieros.pdf](file:///C:/Users/Laptop066/Downloads/Aching%20articulo%20definicion%20ratios%20financieros.pdf)

[https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v06_n11/pr
ocedimientos.htm](https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v06_n11/procedimientos.htm)

<https://www.keyandcloud.com/teoria-de-la-eficiencia-en-tesoreria/>

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/15037/1/69271_1.pdf

[https://blogcandidatos.springspain.com/talent-management/7-tipos-de-teorias-
de-gestion-del-lugar-de-trabajo/](https://blogcandidatos.springspain.com/talent-management/7-tipos-de-teorias-de-gestion-del-lugar-de-trabajo/)

<https://www.lluiscodina.com/estudios-de-caso>

ANEXO

Anexo 1: Matriz de consistencia

LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS Y EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
			INDEPENDIENTE		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS
¿CÓMO ACTÚA LA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS EN EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS?	DETERMINAR SI LA INADECUADA GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS HAN CONDUcido AL RIESGO DE INSOLVENCIA DE LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS.	LA INADECUADA GESTIÓN DE COBRANZA Y PAGOS HAN CONDUcido A LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTICULOS MEDICOS A TENER RIESGO DE INSOLVENCIA.	GESTION DE COBRANZAS Y PAGOS	CUENTAS POR COBRAR	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR PERIODO PROMEDIO DE COBRANZAS OBLIGACIONES FINANCIERAS
				CUENTAS POR PAGAR	PAGO A PROVEEDORES PERIODO PROMEDIO DE PAGO
PROBLEMA ESPECIFICO	OBJETIVO ESPECIFICO	HIPOTESIS ESPECIFICAS	DEPENDIENTE		
¿CÓMO ACTÚA LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS?	DETERMINAR SI LA INADECUADA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR HA CONDUcido AL RIESGO DE INSOLVENCIA DE LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS.	LA INADECUADA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR HA CONDUcido A LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTICULOS MEDICOS A TENER RIESGO DE INSOLVENCIA.			RAZON DE ENDEUDAMIENTO INDICE DE DIAS PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR-INDICE DE DIAS PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR
¿CÓMO ACTÚA LA GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR EN EL RIESGO DE INSOLVENCIA EN LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS?	DETERMINAR SI LA INADECUADA GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR HA CONDUcido AL RIESGO DE INSOLVENCIA DE LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS MÉDICOS.	LA INADECUADA GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR HA CONDUcido A LAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTICULOS MEDICOS A TENER RIESGO DE INSOLVENCIA.	RIESGO DE INSOLVENCIA	RATIOS DE SOLVENCIA	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL CALIDAD DE LA DEUDA

Anexo 2: Instrumentos validados

Juez validador: Verastegui Mattos Luis Enrique

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 GESTION DE COBRANZA Y PAGO

N°	Dimension/indicador /índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Cuentas por cobrar							
	<i>Cuentas por cobrar comercial-terceros</i>	X		X		X		
	<i>Cuentas por cobrar comerciales-terceros expresado en moneda soles</i>	X		X		X		
	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	<i>Rotación de cuentas por cobrar expresado en numero de veces</i>	X		X		X		
	Periodo promedio de cobranzas	X		X		X		
	<i>Periodo promedio de cobranzas expresado en dias</i>	X		X		X		
2	Cuentas por pagar							
	Obligaciones Financieras	X		X		X		
	<i>Obligaciones financieras expresado en moneda soles</i>	X		X		X		
	Pago Proveedores	X		X		X		
	<i>Pago proveedores expresado en moneda soles</i>	X		X		X		
	Periodo promedio de pago	X		X		X		
	<i>Periodo promedio de pago expresado en número de días</i>	X		X		X		

Aplicable (x)

Aplicable despues de corregir () No aplicable ()

Observaciones:

Opinion de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACIÓN _____

Apellido y nombre del juez validador: **Mgtr. VERASTEGUI MATTOS LUIS ENRIQUE**

DNI: **10286915**

Especialidad del validador:

CONTADOR

Callao, 07 de marzo de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: 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 RIESGO DE INSOLVENCIA

N°	Dimension/indicador /índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Ratios de solvencia							
	Razón de Endeudamiento.	X		X		X		
	<i>Razon de endeudamiento expresado en moneda soles</i>	X		X		X		
	Índice de días promedio de CxC - Índice de días promedio de CxP	X		X		X		
	<i>Diferencia de días promedio de cobranza y pago</i>	X		X		X		
	Endeudamiento Patrimonial.	X		X		X		
	<i>Endeudamiento patrimonial expresado en moneda soles</i>	X		X		X		
	Calidad de la Deuda	X		X		X		
	<i>Calidad de la deuda expresado en moneda soles</i>	X		X		X		

Aplicable (x)

Aplicable despues de corregir () No aplicable ()

Observaciones:

Opinion de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACIÓN _____

Apellido y nombre del juez validador: **Mgtr. VERASTEGUI MATTOS LUIS ENRIQUE**

DNI: **10286915**

Especialidad del validador:

CONTADOR

Callao, 07 de marzo de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

Juez validador: Romero Dueñez Luis Eduardo

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 GESTION DE COBRANZA Y PAGO

N°	Dimension/indicador /índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Cuentas por cobrar							
	<i>Cuentas por cobrar comercial-terceros</i>	x		x		x		
	<i>Cuentas por cobrar comerciales-terceros expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar	x		x		x		
	<i>Rotación de cuentas por cobrar expresado en numero de veces</i>	x		x		x		
	Periodo promedio de cobranzas	x		x		x		
	<i>Periodo promedio de cobranzas expresado en dias</i>	x		x		x		
2	Cuentas por pagar							
	Obligaciones Financieras	x		x		x		
	<i>Obligaciones financieras expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Pago Proveedores	x		x		x		
	<i>Pago proveedores expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Periodo promedio de pago	x		x		x		
	<i>Periodo promedio de pago expresado en número de días</i>	x		x		x		

Aplicable (x)

Aplicable despues de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinion de aplicabilidad___ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACIÓN___

Apellido y nombre del juez validador: **Dr./ Mg/ Lic.** Luis Eduardo Romero Dueñez

DNI: **7764667**

Especialidad del validador:

Tributarista

Callao, 08 de marzo de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: 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 RIESGO DE INSOLVENCIA

N°	Dimension/indicador /índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Ratios de solvencia							
	Razón de Endeudamiento.	x		x		x		
	<i>Razon de endeudamiento expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Índice de días promedio de CxC - Índice de días promedio de CxP	x		x		x		
	<i>Diferencia de días promedio de cobranza y pago</i>	x		x		x		
	Endeudamiento Patrimonial.	x		x		x		
	<i>Endeudamiento patrimonial expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Calidad de la Deuda	x		x		x		
	<i>Calidad de la deuda expresado en moneda soles</i>	x		x		x		

Aplicable (x)

Aplicable despues de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinion de aplicabilidad___ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACIÓN___

Apellido y nombre del juez validador: **Dr./ Mg/ Lic.** Luis Eduardo Romero Dueñez

DNI: **7764667**

Especialidad del validador:

Tributarista

Callao, ___ de marzo de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

Juez validador: Huertas Niquen Walter Victor

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 GESTION DE COBRANZA Y PAGO

N°	Dimension/indicador /indice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Cuentas por cobrar							
	<i>Cuentas por cobrar comercial-terceros</i>	x		x		x		
	<i>Cuentas por cobrar comerciales-terceros expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Rotación de cuentas por cobrar	x		x		x		
	<i>Rotacion de cuentas por cobrar expresado en numero de veces</i>	x		x		x		
	Periodo promedio de cobranzas	x		x		x		
	<i>Periodo promedio de cobranzas expresado en dias</i>	x		x		x		
2	Cuentas por pagar							
	Obligaciones Financieras	x		x		x		
	<i>Obligaciones financieras expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Pago Proveedores	x		x		x		
	<i>Pago proveedores expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Periodo promedio de pago	x		x		x		
	<i>Periodo promedio de pago expresado en número de días</i>	x		x		x		

Aplicable (x)

Aplicable despues de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinion de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACIÓN _____

Apellido y nombre del juez validador: Mg. CPC. Walter Victor Huertas Niquen DNI: 06189783

Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 06 de marzo de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: 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 RIESGO DE INSOLVENCIA

N°	Dimension/indicador /indice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Ratios de solvencia							
	Razón de Endeudamiento.	x		x		x		
	<i>Razon de endeudamiento expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Indice de días promedio de CxC - Indice de días promedio de CxP	x		x		x		
	<i>Diferencia de días promedio de cobranza y pago</i>	x		x		x		
	Endeudamiento Patrimonial.	x		x		x		
	<i>Endeudamiento patrimonial expresado en moneda soles</i>	x		x		x		
	Calidad de la Deuda	x		x		x		
	<i>Calidad de la deuda expresado en moneda soles</i>	x		x		x		

Aplicable (x)

Aplicable despues de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones:

Opinion de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACIÓN _____

Apellido y nombre del juez validador: Mg. CPC. Walter Victor Huertas Niquen DNI: 06189783

Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 06 de marzo de 2022

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

Anexo 3: Consentimiento informado

Lima, 03 de marzo del 2022



CARTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Señores
Universidad Nacional del Callao

De mi especial consideración

Por intermedio de la presente se autoriza al investigador utilizar información Financiera y económica brindada por el área de auditoría Externa referente a los periodos 2015-2018 cuya información contiene lo siguiente: Estado de Situación Financiera, Estados de resultado, Ratios Financieros, Ratios Económicos, Balance de comprobación y sus anexos de los EEEF de ambos periodos, de la empresa Alfy Medica SAC ubicada en dirección Jr. Pilcomayo NRO. 642 Urb. Azcona LIMA - LIMA - BREÑA para que realice su investigación, esperando la buena fe del investigador y las recomendaciones que se aplicaran en dicha investigación.

Atentamente,|

ALFY MEDICA E.I.R.L.

Santiago F. Temple Rodriguez
REPRESENTANTE LEGAL
RUC:20517758991

Anexo 4: Base de datos

VARIABLES		Gestión de cobranzas y pagos(x)						Insolvencia (y)			
DIMENSIONES		Cuentas por cobrar			Cuentas por pagar			Ratios de insolvencia			
INDICADORES	Cuentas por cobrar a comerciales terceros	Rotacion de cuentas por pagar	Periodo promedio de cobranzas	Obligaciones financieras	Periodo promedio de pago	Pago a proveedores	Razon de endeudamiento	Endeudamiento patrimonio	Indice de dias promedio de cuentas por cobrar-indice de dias promedio de cuentas por pagar	calidad de la deuda	
INDICES	Cuentas por cobrar a comerciales terceros expresado en moneda soles	Rotacion de cuentas por pagar expresado en numero de veces	Periodo promedio de cobranzas expresado en numero de dias	Obligaciones financieras expresado en moneda soles	Periodo promedio de pago expresado en número de días	Pago a proveedores expresado en moneda soles	Razon de endeudamiento expresado en moneda soles	Endeudamiento patrimonio expresado en moneda soles	Numero de dias	calidad de la deuda expresado en moneda soles	
	2015	3690604.69	3.85	93	2284665.23	4	172438.51	0.38	0.62	89	1
	2016	5928304.42	3.81	100	3242850.77	5	23142	0.38	0.60	95	1
	2017	6283064.71	2.56	141	4149581.26	8	305010.81	0.37	0.59	133	0.88
	2018	9404445.96	2.18	165	5063.845.84	3	348377.35	0.38	0.61	162	0.95

Anexo 5: Estados financieros



ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(Expresado en nuevos soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	IMPORTE	PASIVO CORRIENTE	IMPORTE
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	663,750	TRIBUTOS POR PAGAR	57,827
CUENTA POR COBRAR COMERCIAL	3,690,605	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	172,439
EXISTENCIAS	598,961	OBLIGACIONES FINANCIERAS	<u>2,284,065</u>
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	360,000		
IMPUESTOS POR PAGAR - CREDITO FISCAL	500,714	TOTAL PASIVO	2,514,930
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,814,030		
		PASIVO NO CORRIENTE	
		OBLIGACIONES FINANCIERAS	<u>0</u>
			0
		CAPITAL	IMPORTE
ACTIVO NO CORRIENTE	IMPORTE	CAPITAL SOCIAL	1,300,000
INMUEB. MAQ. Y EQUIPO	996,852.7	RESERVA LEGAL	130,000
DEPRECIACION	<u>(261,114.1)</u>	RESULTADO ACUMULADO	1,526,271
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	735,738.6	RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>1,078,568</u>
		TOTAL CAPITAL	4,034,838
TOTAL ACTIVO	6,549,768.6	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	6,549,769
			<u>0</u>


C.P.C. Johnny J. Maurício Contreras
Matrícula N° 54515

ALFY MEDICA E.I.R.L.

Santiago Estrella Rodríguez
REPRESENTANTE LEGAL
RUC 20517758991

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDA
Ai 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(Expresado en nuevos soles)

	Importe
VENTAS NETAS	15,803,954
(-) COSTO DE VENTAS	<u>-12,855,868</u>
UTILIDAD BRUTA	2,948,085
(-) GASTOS DE VENTAS	-857,640
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	<u>-338,319</u>
RESULTADO DE OPERACIÓN	1,752,127
(+) INGRESO FINANCIEROS	6,765
(-) GASTOS FINANCIEROS	<u>-260,881</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	1,498,011
IMPUESTO A LA RENTA 28%	-419,443
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>1,078,568</u>


C.P.C. **José Luis Contreras**
Matrícula Nº 54515


ALFY MEDICA E.I.R.L.
Sede: Av. 28 de Julio, 1000
PROFESIONALES EN SALUD
R.U.C. 20517758991

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
 (Expresado en nuevos soles)

ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,393,938	Tributos por pagar	337,257
Cuentas por Cobrar comerciales	5,928,304	Remuneraciones por pagar	5,833
Otras cuentas por cobrar	555,660	Cuentas por pagar comerciales	274,990
Existencias	1,566,418	Obligaciones Financieras	3,242,851
Cred. Fiscal IGV	<u>72,218</u>		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>9,516,539</u>	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	<u>0</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	<u>3,884,073</u>
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,108,747	PATRIMONIO NETO	
Intangibles	1,750	Capital	1,300,000
Depreciación Acumulada	<u>(308,223)</u>	Reserva Legal	<u>130,000</u>
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>802,275</u>	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>6,434,740</u>
TOTAL ACTIVO	<u>10,318,814</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	<u>10,318,813</u>


 C.P.C. Johnny J. Mauricio Contreras
 Matrícula N° 54515


 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 Santiago Moreno Rodriguez
 REPRESENTANTE LEGAL
 RUC 20517758991

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDA
Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

(Expresado en nuevos soles)

	S/.
Ventas	23,762,310
(-) Desctos Rebajas Concedidas	
Ventas Netas	23,762,310
(-) Costo de Ventas	<u>(18,970,323)</u>
MARGEN COMERCIAL	23,762,310
(-) Gastos de Administración	(202470)
(-) Gastos de Ventas	<u>(873289)</u>
RESULTADO OPERATIVO	3,716,228
(-) Gastos Financieros	(554,887)
Otros Ingresos	15,212
(-) Otros Egresos	
Ingresos Financieros	<u>157,115</u>
RESULTADO NETO	3,333,667
Participación de Utilidades	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	3,333,667
Impuesto a la Renta	<u>(933,766)</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	2,399,901


 C.P.C. Johnny J. Mauricio Contreras
 Matrícula N° 54515


 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 Sanfaján S. Micoletta Rodríguez
 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 RUC 20517758991

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
 (Expresado en nuevos soles)

ACTIVO	S/	PASIVO	S/
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>		<u>PASIVOS CORRIENTES</u>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	439,465	Tributos por pagar	92,390
Cuentas por Cobrar comerciales	6,283,065	Remuneraciones por pagar	12,043
Cuentas por cobrar pers. accionist	216,517	Ctas por pagar comerciales	305,011
Cuentas por cobrar Diversas	928,253	Obligaciones Financieras	3,588,028
Existencias	3,381,658	Otras ctas por pagar	-
Activo Diferido	40,933		
Credito fiscal IGV	84,464	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	3,997,472
Pagos a Cta Rta 3ra categoria	-		
Impuesto Extraor. a los a Netos	-	<u>PASIVOS NO CORRIENTES</u>	
Anticipos a proveedores	146,531	Obligaciones Financieras	561,553
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	11,520,886	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	561,553
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		TOTAL PASIVO	4,559,025
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,031,929	<u>PATRIMONIO NETO</u>	
Intangibles	1,750	Capital	1,300,000
Activo Diferido	28,951	Reserva Legal	130,000
Depreciación y Amort. Acumulada	(342,140)	Resultados Acumulados	4,616,705
Amortización de Intangibles	(438)	Resultado del Ejercicio al 31.12.2017	1,635,209
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	720,053	TOTAL PATRIMONIO NETO	7,681,914
TOTAL ACTIVO	12,240,939	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	12,240,939


 C.P.C. Johnny J. Mauricio Contreras
 Matrícula N° 54515


 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 Santiago P. Londoño Rodríguez
 REPRESENTANTE LEGAL
 RUC 20517758991

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDA

Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

(Expresado en nuevos soles)

	S/.
Ventas	17,851,057
(-) Costo de Ventas	<u>(13,906,252)</u>
MARGEN COMERCIAL	3,944,805
(-) Gastos de Administración	(1,022,374)
(-) Gastos de Ventas	<u>(349,329)</u>
RESULTADO OPERATIVO	2,573,102
(-) Gastos Financieros	(814,885)
Otros Ingresos	2,126
(-) Otros Egresos	▼
Ingresos Financieros	563,841
RESULTADO NETO	2,324,184
Participación de Utilidades	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	2,324,184
Impuesto a la Renta 29.5%	<u>(688,974)</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,635,209


 C.P.C. Johnny J. Mauricio Contreras
 Matrícula N° 54515


 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 Sanfilippo F. Antonio Rodriguez
 REPRESENTANTE LEGAL
 RUC 20517758991

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
 (Expresado en nuevos soles)

ACTIVO	S/	PASIVO	S/
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,417,878	Tributos por pagar	69,716
Cuentas por Cobrar comerciales	9,404,446	Remuneraciones por pagar	43,844
Cuentas por cobrar pers. accionist.	15,654	Ctas por pagar comerciales	136,591
Cuentas por cobrar Diversas	549,752	Obligaciones Financieras	4,808,782
Existencias	2,346,955	Cuentas por pagar a socios	15,767
Activo Diferido	23,456	Otras ctas por pagar	211,706
Credito fiscal IGV	280,660		
Pagos a Cta Rta 3ra categoría	-	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	5,286,487
Impuesto Extraor. a los a Netos	-		
Anticipos a proveedores	1,475	PASIVOS NO CORRIENTES	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	14,040,276	Obligaciones Financieras	255,064
		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	255,064
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVO	5,541,551
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	982,068	PATRIMONIO NETO	
Intangibles	9,250	Capital	1,300,000
Activo Diferido	6,675	Reserva Legal	282,627
Depreciación y Amort. Acumulada	(419,362)	Resultados Acumulados	5,711,252
Amortización de Intangibles	(2125)	Resultado del Ejercicio al 31.12.2018	1,781,353
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	576,506	TOTAL PATRIMONIO NETO	9,075,231
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	14,616,782
TOTAL ACTIVO	14,616,782		


 C.P.C. Johnny Mauricio Contreras
 Matrícula N° 54515


 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 Santiago J. Medina Rodriguez
 REPRESENTANTE LEGAL
 RUC 20517758991

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDA

Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
 (Expresado en nuevos soles)

		S/.
Ventas		22,819,810
(-) Costo de Ventas		<u>(18,180,632)</u>
	UTILIDAD BRUTA	4,639,178
(-) Gastos de Administración		(1243,025)
(-) Gastos de Ventas		<u>(459,872)</u>
	RESULTADO DE OPERACIÓN	2,936,281
(-) Gastos Financieros		(885,937)
Otros Ingresos		35,867
(-) Otros Egresos		
Ingresos Financieros		485,955
	RESULTADO NETO	2,572,167
Participación de Utilidades		
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	2,572,167
Impuesto a la Renta 29.5%		<u>(790,815)</u>
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,781,353


 C.P.C. Johnny J. Mauricio Contreras
 Matrícula N° 54515


 ALFY MEDICA E.I.R.L.
 Santiago Emilio Rodríguez
 REPRESENTANTE LEGAL
 RUC 20517758991

Anexo 6: Tabla de operaciones de los periodos

INDICE	FORMULA	2015		2016		2017		2018					
Periodo promedio de cobro expresado en número de días	Cuentas por cobrar com.*360	3690605*360	=	93	5928304*360	=	100	6283065*360	=	141	9404446*360	=	165
	Ventas totales	<u>14223558.6</u>			<u>21386079</u>			<u>16065951.3</u>			<u>20537829</u>		
Rotación de cuentas por cobrar expresado en número de veces	Ventas totales	14223558.6	=	3.85	21386079	=	3.61	16065951.3	=	2.56	20537829	=	2.18
	Cuentas por cobrar com.	<u>3690605</u>			<u>5928304</u>			<u>6283065</u>			<u>9404446</u>		
Periodo de pago a proveedores expresado en número de días	Cuentas por pagar promedio*360	172439*360	=	4	274990*360	=	5	305011*360	=	8	136591*360	=	3
	Compras a proveedores	<u>15803954</u>			<u>18970323</u>			<u>13906252</u>			<u>18180632</u>		
Rotación de cuentas por pagar expresado en número de veces	Compras a proveedores	15803954	=	92	18970323	=	69	13906252	=	46	18180632	=	133
	Cuentas por pagar promedio	<u>172439</u>			<u>274990</u>			<u>305011</u>			<u>136591</u>		
Indice de la calidad	Pasivo corriente	<u>2514930.35</u>	=	1	<u>3884073.31</u>	=	1	<u>3997472.03</u>	=	0.88	<u>5286487.16</u>	=	0.95
	Total pasivo	2514930.35			3884073.31			4559025.11			5541550.7		
Indice de la razon del endeudamiento	Pasivo corriente +Pasico no corriente	<u>2514930.36</u>	=	0.62	<u>3884073.31</u>	=	0.60	<u>4559025.11</u>	=	0.59	<u>5541550.7</u>	=	0.61
	Patrimonio	4034838.29			6434740.16			7681913.83			9075231.34		

Fuente: Elaboracion propia

