

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



**“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA
EMPRESA ALCAZU LOGISTIC S.A., PERIODO 2018 – 2021”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

DELLANIRE DEL ROSARIO, ALVARO VEGA

PAMELA ALITHÚ, CARRIÓN UZURRIAGA

JAIME LUIS, ZUÑIGA MARTINEZ

ASESOR: EMMA ROSARIO, ALVAREZ GUADALUPE

LINEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD

Callao, 2023

PERÚ

INFORMACIÓN BÁSICA

FACULTAD	Ciencias contables
UNIDAD DE INVESTIGACION	Facultad de Ciencias Contables
TÍTULO	“Gestión de Cuentas por Cobrar y la liquidez en la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021”
AUTOR(ES)	Dellanire del Rosario, Alvaro Vega Pamela Alithú, Carrión Uzurriaga Jaime Luis, Zuñiga Martinez
ASESOR	Emma Rosario, Alvarez Guadalupe
LUGAR DE EJECUCIÓN	San Isidro - Lima
UNIDAD DE ANÁLISIS	Información financiera de la Empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
TIPO/ENFOQUE/DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	Cuantitativo, explicativo, no experimental
TEMA OCDE	5.02.04 - Negocios, Administración

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO

- | | |
|--|------------------|
| • Mg Liliana Ruth Huamán Rondón | PRESIDENTE |
| • Mg. Luis Eduardo Romero Dueñez | SECRETARIO |
| • Mg. Wilmer Arturo Vilela Jiménez | VOCAL |
| • Mg. Anne Elizabeth Aniceto Capristan | MIEMBRO SUPLENTE |

ASESORA: Mg. Emma Rosario, Alvarez Guadalupe

N° de Libro: 1

N° de Acta: 71

Acta de Sustentación: N° 009-CTT-2023-01

Fecha de Aprobación: 07 de junio de 2023

Resolución de Sustentación: N° 212-2023 CFCC/TR-DS



“Año de la Unidad, la Paz y el Desarrollo”

ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 009-CTT-2023-01 DE TESIS CON CICLO TALLER DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

A los 14 días del mes de Junio del año 2023, siendo las.....11:28.....se reunieron en la Ciudad Universitaria – Facultad de Ciencias Contables, el Jurado Evaluador de Sustentación, integrado por:

- | | |
|--|-------------------------|
| · Mg. Liliana Ruth Huamán Rondón | PRESIDENTE |
| · Mg. Luis Eduardo Romero Dueñez | SECRETARIO |
| · Mg. Wilmer Arturo Vilela Jiménez | VOCAL |
| · Mg. Anne Elizabeth Aniceto Capristan | MIEMBRO SUPLENTE |

Designado mediante Resolución de Consejo de Facultad N° 212-2023 CFCC/TR-DS, de fecha 07 de junio de 2023, con el fin de evaluar el acto de sustentación de los Bachilleres **ALVARO VEGA ,Dellanire Del Rosario,; CARRIÓN UZURRIAGA, Pamela Alithú,, ZUÑIGA MARTINEZ ,Jaime Luis,** quienes habiendo cumplido con los requisitos para optar el Título Profesional de Contador Público, sustentan la tesis titulada **“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA ALCAZU LOGISTIC S.A., PERIODO 2018 – 2021”**, siendo el Asesor asignado la Mg. Emma Rosario, Alvarez Guadalupe cumpliendo con la sustentación en acto público.

Con el quórum reglamentario de ley, se inició 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, se acordó:

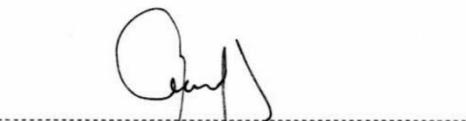
Dar por APROBADA..... con observaciones (X) sin observaciones () con la escala de calificación cualitativa BUENO.....y la calificación cuantitativa14....., la presente Tesis, conforme a los dispuesto en el Art. 27 del Reglamento de Grados y Títulos de la UNAC, aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 099-2021-CU del 30 de junio del 2021.

Se dio por cerrado el acto de sustentación a las12:16.....horas del día 14 de junio de 2023.


MG. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN
Presidente de Jurado Evaluador CTT 2023-01


MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ
Secretario de Jurado Evaluador CTT 2023-01


MG. WILMER ARTURO VILELA JIMENEZ
Vocal de Jurado Evaluador CTT 2023-01


MG. ANNE ELIZABETH ANICETO CAPRISTAN
Miembro Suplente del Jurado Evaluador CTT 2023-01



DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS N° 009-CTT-2023-01/FCC/UNAC

Con fecha, 11 de julio del 2023, se ha expedido lo siguiente

Visto el oficio S/N-2023 de fecha 02 de julio del año 2023, mediante el cual los bachilleres ALVARO VEGA ,Dellanire Del Rosario; CARRIÓN UZURRIAGA, Pamela Alithú & ZUÑIGA MARTINEZ ,Jaime Luis, remiten la tesis titulada “GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA ALCAZU LOGISTIC S.A., PERIODO 2018 – 2021” con las correcciones especificadas en el ACTA DE OBSERVACIONES 009-2023-01 para la revisión correspondiente, de Jurado Evaluador:

Del mismo se especifica:

CICLO DE TESIS	:	2023-01
N° DE ACTA DE SUSTENTACIÓN	:	ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 009-CTT-2023-01/FCC
FECHA DE SUSTENTACIÓN	:	14 de junio de 2023

Que verificando las modificaciones presentadas por los bachilleres y habiendo sido SUBSANADAS las observaciones, los miembros del Jurado Evaluador DECLARAN EXPEDITO, para continuar con el trámite de Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis, en el Ciclo Taller de Tesis 2023-01.

Callao, 11 de julio del 2023.

MG. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN
Presidente de Jurado Evaluador CTT 2023-01

MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ
Secretario de Jurado Evaluador CTT 2023-01

MG. WILMER ARTURO VILELA JIMENEZ
Vocal de Jurado Evaluador CTT 2023-01

MG. ANNE ELIZABETH ANICETO CAPRISTAN
Miembro Suplente del Jurado Evaluador CTT 2023-01

Document Information

Analyzed document	Archivo 1.1A. Alvaro Dellanire, Carrion Pamela y Zuñiga Jaime. Titulo-2023..docx (D169821250)
Submitted	6/6/2023 5:06:00 AM
Submitted by	MANUEL ENRRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingoz@unac.edu.pe
Similarity	23%
Analysis address	mepingoz.unac@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A. Ponte Izaguirre Claudia Ines, Huaman Roman Elvis Alexander. -Titulo- 2020.doc.docx Document Archivo 1. 1A. Ponte Izaguirre Claudia Ines, Huaman Roman Elvis Alexander. -Titulo-2020.doc.docx (D81462151) Submitted by: iniccfcc@unac.pe Receiver: iniccfcc.unac@analysis.orkund.com	 8
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo1.1A, Davila Dominguez Sanem, Mendoza Garcia Leslie Mirtha, Morales Zavala Yahaira Kerelyn. Titulo-2021.Doc.docx Document Archivo1.1A, Davila Dominguez Sanem, Mendoza Garcia Leslie Mirtha, Morales Zavala Yahaira Kerelyn. Titulo-2021.Doc.docx (D120892248) Submitted by: iniccfcc@unac.pe Receiver: iniccfcc.unac@analysis.orkund.com	 79
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1.1A, Sánchez Pérez Gabriel Ignacio, Silva Rivadeneira Mariella Ysabel-Tí tulo-2021.docx Document Archivo 1.1A, Sánchez Pérez Gabriel Ignacio, Silva Rivadeneira Mariella Ysabel-Tí tulo-2021.docx (D102363528) Submitted by: iniccfcc@unac.pe Receiver: iniccfcc.unac@analysis.orkund.com	 15
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1. 1A, Gamarra B, Joaquin E, Roca M-Titulación-2022.doc..docx Document Archivo 1. 1A, Gamarra B, Joaquin E, Roca M-Titulación-2022.doc..docx (D134249199) Submitted by: mepingoz@unac.edu.pe Receiver: mepingoz.unac@analysis.orkund.com	 15
SA	Universidad Nacional del Callao / Archivo 1 1A, Alvarado N, Reyes A, Santillana P-Titulo-2022.doc..docx Document Archivo 1 1A, Alvarado N, Reyes A, Santillana P-Titulo-2022.doc..docx (D152907371) Submitted by: mepingoz@unac.edu.pe Receiver: mepingoz.unac@analysis.orkund.com	 19

Document Information

Analyzed document	Archivo 2.1A. Alvaro Dellanire, Carrion Pamela y Zuñiga Jaime. Titulo- 2023. Referencias..docx (D169821268)
Submitted	2023-06-06 05:06:00
Submitted by	MANUEL ENRRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingoz@unac.edu.pe
Similarity	8%
Analysis address	mepingoz.unac@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	Avance de Tesis_ Introduccion_MARGARITA DIANA.docx Document Avance de Tesis_ Introduccion_MARGARITA DIANA.docx (D149064578)	 7
W	URL: https://revistas.uniminuto.edu/index.php/Pers/article/download/2020/1878/4851Espinoza Fetched: 2023-06-06 05:07:00	 1
W	URL: https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_OR... Fetched: 2023-06-06 05:07:00	 1

Entire Document

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Acuña Eche, Y. R., & Cuaresma Huaytalla, C. E. (2019). Gestión de

60%	MATCHING BLOCK 1/9	SA Avance de Tesis_ Introduccion_MARGARITA DIANA.docx (D149064578)
cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Maderera Nueva Era S.A.C Lima - 2019. Universidad Privada		
TELESUP, Lima. Lima: Universidad Privada TELESUP. Recuperado el 20 de Marzo de 2023, de https://repositorio.utelesup.edu.pe/handle/UTELESUP/1187 Alan Neill , D., & Cortez Suárez, L. (2018). Procesos y fundamentos de la investigación científica (Primera ed.). Machala, El Oro, Ecuador: UTMACH. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022, de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14232/1/Cap.4-Investigaci%C3%B3n%20cuantitativa%20y%20cualitativa.pdf Andrade Gómez, K. J., & Camones Fernandez, J. A. (2022).		
100%	MATCHING BLOCK 2/9	SA Avance de Tesis_ Introduccion_MARGARITA DIANA.docx (D149064578)
Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.		
Tesis pregrado, Universidad Continental, Lima, Lima. Recuperado el 03 de Enero de 2023, de		
100%	MATCHING BLOCK 3/9	SA Avance de Tesis_ Introduccion_MARGARITA DIANA.docx (D149064578)
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11487/1/IV_FCE_310_TE_Andrade_Camones_2022.pdf		

DEDICATORIA

Este informe se lo dedicamos en principio a Dios, a nuestros padres, que fueron nuestros principales motores para ser hoy en día profesionales, a nuestras familias, seres queridos que ya no nos acompañan físicamente, pero siguen siendo una gran motivación en cada una de nuestras metas y a nosotros mismos por el esfuerzo que hemos brindado para hacer posible un logro más en nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Brindamos un profundo agradecimiento a nuestros docentes, que trabajaron durante 5 años en forjar nuestra carrera y brindarnos conocimientos necesarios para desempeñar nuestra profesión de manera exitosa; permitiendo así, dejar en alto el nombre de nuestra querida alma mater, la Universidad Nacional del Callao.

A su vez, un grato reconocimiento a nuestros docentes del ciclo de tesis por el soporte y atención continua, que nos permitió concluir con este informe de investigación y de esta manera seguir creciendo profesionalmente.

INDICE

INDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO	4
TABLAS DE GRÁFICO	6
RESUMEN	7
RIASSUNTO	8
INTRODUCCIÓN	9
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	11
1.2. Formulación del problema	13
1.2.1. Problema General	13
1.2.2. Problemas Específicos	13
1.3. Objetivos.....	13
1.3.1. Objetivo General	13
1.3.2. Objetivos Específicos	13
1.4. Justificación	14
1.4.1. Legal.....	14
1.4.2. Teórica	14
1.4.3. Económica.....	14
1.5. Limitantes de la investigación.....	15
1.5.1. Teórica	15
1.5.2. Temporal	15
1.5.3. Espacial.....	15
II. MARCO TEÓRICO	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1. Antecedentes internacionales	16
2.1.2. Antecedentes nacionales	20
2.2. Bases teóricas	24
2.2.1. Administración.....	24
2.2.2. Liquidez	24
2.3. Marco conceptual	26
2.3.1. Gestión de cuentas por cobrar	26

2.3.2. Liquidez	41
2.4. Definición de términos básicos	45
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	48
3.1. Hipótesis.....	48
3.1.1. Hipótesis General.....	48
3.1.2. Hipótesis Específicas	48
3.2. Operacionalización de variables.....	48
3.2.1. Definición conceptual	48
3.2.2. Definición operacional	49
3.2.3. Operacionalización.....	50
IV. DISEÑO METODOLÓGICO	51
4.1. Tipo y diseño de investigación.....	51
4.1.1. Tipo de investigación.....	51
4.1.2. Diseño de investigación.....	52
4.2. Método de investigación	52
4.3. Población y muestra	53
4.3.1. Población.....	53
4.3.2. Muestra	53
4.4. Lugar de estudio.....	54
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información.....	54
4.5.1. Técnicas.....	54
4.5.2. Instrumentos para la recolección de datos	55
4.6. Análisis y procesamiento de datos	56
4.7. Aspectos éticos en investigación.....	57
V. RESULTADOS	58
5.1. Resultados descriptivos.....	58
5.1.1. Hipótesis específica N°1.....	58
5.1.2. Hipótesis específica N°2.....	66
5.1.3. Hipótesis específica N°3.....	69
5.1.4. Hipótesis general.....	72
5.2. Resultados inferenciales.....	75
5.2.1. Hipótesis específica N°1.....	75
5.2.2. Hipótesis específica N°2.....	78
5.2.3. Hipótesis específica N°3.....	81

5.2.4. Hipótesis general.....	84
5.3. Otros resultados	87
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	96
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.....	96
6.1.1. Hipótesis específica N°1.....	96
6.1.2. Hipótesis específica N°2.....	97
6.1.3. Hipótesis específica N°3.....	98
6.1.4. Hipótesis general.....	100
6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares	101
6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes	103
CONCLUSIONES	105
RECOMENDACIONES	108
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	110
ANEXOS	118

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1. Descuento por pronto pago	31
Tabla 2. Periodo del descuento por pronto pago	31
Tabla 3. Periodo del crédito	32
Tabla 4. Ratio rotación de cuentas por cobrar de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)	58
Tabla 5. Ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)	60
Tabla 6. Ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces).....	61
Tabla 7. Ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (soles).....	63
Tabla 8. Ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	64
Tabla 9. Ratio de cobranza dudosa de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (porcentual)	66
Tabla 10. Ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	68
Tabla 11. Ratio periodo promedio de cobranza de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (días).....	69
Tabla 12. Ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	71
Tabla 13. Ratio ciclo de conversión de caja de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (días).....	72
Tabla 14. Ratio ciclo conversión de caja y el ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	74
Tabla 15. Prueba de normalidad del ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	76
Tabla 16. Correlación del ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	76
Tabla 17. Análisis de varianza del ratio rotación de cuentas por cobrar y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	78
Tabla 18. Prueba de normalidad del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	79
Tabla 19. Correlación del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	79
Tabla 20. Análisis de varianza del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	81

Tabla 21. Prueba de normalidad del ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021.....	82
Tabla 22. Correlación del ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	82
Tabla 23. Análisis de varianza del ratio periodo promedio de cobranza y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	84
Tabla 24. Prueba de normalidad del ratio ciclo de conversión de caja y el ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	85
Tabla 25. Correlación del ratio ciclo de conversión de caja y el ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	85
Tabla 26. Análisis de varianza del ratio ciclo de conversión de caja y ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	87
Tabla 27. Evaluación de créditos.....	88
Tabla 28. Aprobación de créditos	89
Tabla 29. Comité de riesgos: consideraciones	89
Tabla 30. Gestión de cobranzas con escalabilidad: empresa.....	90
Tabla 31. Gestión de cobranzas con escalabilidad: corporativo	90
Tabla 32. Anticuoamiento de cuentas por cobrar de ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018-2021	91
Tabla 33. Factoring.....	92
Tabla 34. Morosidad 2018.....	93
Tabla 35. Morosidad 2019	93
Tabla 36. Morosidad 2020.....	94
Tabla 37. Morosidad 2021	95

TABLAS DE GRÁFICO

Gráfico 1. Variación del ratio rotación de cuentas por cobrar de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)	59
Gráfico 2. Variación del ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)	60
Gráfico 3. Variación del ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)	62
Gráfico 4. Variación del ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (soles)	63
Gráfico 5. Variación del ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	65
Gráfico 6. Variación del ratio de cobranza dudosa de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	67
Gráfico 7. Variación del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	68
Gráfico 8. Variación del ratio periodo promedio de cobranza de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	70
Gráfico 9. Variación de ratio periodo promedio de cobranza y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	71
Gráfico 10. Variación del ratio ciclo de conversión de caja de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	73
Gráfico 11. Variación de ratio ciclo de conversión de caja y ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	74
Gráfico 12. Relación de ratio rotación de cuentas por cobrar y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	77
Gráfico 13. Relación de ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	80
Gráfico 14. Relación de ratio periodo promedio de cobranza y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	83
Gráfico 15. Relación de ratio ciclo de conversión de caja y ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021	86
Gráfico 16. Facturación vs Gasto Factoring - ENTEL PERU S.A.)	92
Gráfico 17. Morosidad 2018	93
Gráfico 18. Morosidad 2019	94
Gráfico 19. Morosidad 2020	94
Gráfico 20. Morosidad 2021	95

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo demostrar como la eficiente gestión de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., para poder llegar a dicho resultado, se realizó una investigación de tipo cuantitativa, alcance explicativo y diseño no experimental. El objeto de estudio fue la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., quienes cuentan con 36 años de experiencia en el mercado, desarrollándose en el rubro de logística; dedicada a la prestación de distintos servicios como: Aduanas, almacenaje, carga, almacén, distribución entre otros relacionados a la operación. Se tomó como muestra de la investigación, los estados financieros de la empresa de los periodos 2018-2021, realizando un análisis de los indicadores de gestión y liquidez en base al cálculo de los ratios financieros relacionados a las variables antes mencionadas; asimismo, se realizó en base a tablas e interpretación de gráficos de barras para la obtención de los resultados descriptivos. Además, se aplicaron pruebas estadísticas, correlación de Pearson, para obtener los resultados inferenciales los cuales respaldaron el estudio para la comprobación de las hipótesis. Finalmente, se demostró que la eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute favorablemente en la liquidez de la empresa, debido a que la implementación de mejoras en las políticas internas de créditos y cobranzas, relacionados a obtener una eficiente gestión de cartera, dieron resultado favorable a los índices de liquidez de la empresa en el periodo estudiado, a pesar de haber atravesado una coyuntura de impacto económico crucial en nuestro país, se mantuvo el nivel sostenible que requería su giro del negocio, esto se pudo reflejar en los ratios de liquidez corriente, prueba defensiva y capital de trabajo. A su vez se plantearon recomendaciones que ayudarán a seguir optimizando de manera favorable los resultados y manteniendo la solvencia que toda empresa requiere.

Palabras Claves: Gestión de cuentas por cobrar, políticas de créditos y cobranzas y liquidez

RIASSUNTO

L'obiettivo della ricerca era dimostrare come la gestione efficiente dei crediti commerciali influisca sulla liquidità della società ALCAZU LOGISTIC S.A., per raggiungere questo risultato è stata effettuata una ricerca quantitativa, di portata esplicativa e di progettazione non sperimentale. Oggetto dello studio è stata la società ALCAZU LOGISTIC S.A., che ha 36 anni di esperienza nel mercato, sviluppandosi nel campo della logistica; dedicato alla fornitura di diversi servizi quali: dogana, stoccaggio, carico, magazzino, distribuzione tra gli altri legati all'operazione. Come campione della ricerca sono stati presi i bilanci societari relativi ai periodi 2018-2021, effettuando un'analisi degli indicatori gestionali e di liquidità basata sul calcolo degli indici finanziari relativi alle suddette variabili; allo stesso modo, è stato effettuato sulla base di tabelle e interpretazione di grafici a barre per ottenere risultati descrittivi.

Inoltre, sono stati applicati test statistici, correlazione di Pearson, per ottenere risultati inferenziali che hanno supportato lo studio per verificare le ipotesi. Infine, è stato dimostrato che una gestione efficiente dei crediti ha un impatto favorevole sulla liquidità della società, poiché l'implementazione di miglioramenti nelle politiche interne di credito e di recupero, legate all'ottenimento di una gestione efficiente del portafoglio, ha dato risultati favorevoli agli indici di liquidità della società nel periodo studiato, pur avendo attraversato una situazione di cruciale impatto economico nel nostro Paese, ha mantenuto il livello sostenibile richiesto dalla sua linea di business, ciò potrebbe riflettersi negli attuali rapporti di liquidità, prova difensiva e capitale circolante. Allo stesso tempo sono state formulate raccomandazioni che aiuteranno a continuare favorevolmente ad ottimizzare i risultati e a mantenere la solvibilità di cui ogni azienda ha bisogno.

Parole chiave: Gestione dei conti clienti, politiche del credito e della riscossione e liquidità.

INTRODUCCIÓN

En la tesis titulada “GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ALCAZU LOGISTIC S.A., PERIODO 2018 – 2021”, tuvo como objetivo general demostrar de qué manera la eficiente gestión de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa que se obtiene al final de cada periodo, para poder tener una visión general financiera de la empresa, y tener solvencia necesaria para asumir sus obligaciones y nuevas inversiones.

La empresa ALCAZU LOGISTIC S.A, que brinda servicios generales de Logística (Carga, Almacén, Aduanas, entre otros) presentó riesgos en sus indicadores de liquidez, disponible con relación al flujo que se necesita para mantener el curso normal de sus operaciones, se tuvo que evaluar la relación de la problemática con la gestión de cobranza que se realiza debido a que la principal fuente de ingreso corriente de la empresa es el cobro de sus servicios atendidos.

Adicional a ello, el periodo promedio que tarda la empresa en cobrar a sus clientes después de efectuada la venta fue en un plazo mayor al esperado, lo que estuvo afectando los niveles de liquidez y morosidad; este mismo guarda relación con el comportamiento de la cartera que se tiene asignada con la línea de crédito y revisar cuales fueron los requisitos mínimos para la aprobación de cobertura permitida y los tiempos de plazo de pago.

La eficiente gestión de cuentas por cobrar repercutió en la liquidez estableciendo en principio políticas y condiciones de crédito necesarias para contar con una cartera de clientes sana en relación a solvencia, referencias y voluntad de pago; asimismo permitió asignar una política de cobranza que tenga como fin plasmar los tiempos de espera segmentados posterior al vencimiento con planes de acción a seguir ante la demora de un cobro, para obtener así bajo condiciones su pronto pago y mejorar con ello la rotación de cuentas por cobrar.

Finalmente, los resultados alcanzados por medio de instrumentos de medición y estadísticos demostraron que la gestión de cuentas por cobrar repercute favorablemente en la liquidez de la empresa y que al implementarla fue una

herramienta de previsión beneficiosa, con el propósito de comprobar su efectividad e importancia, de esta forma establecer estrategias y métodos para mejorar la situación económica y financiera de la empresa.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

A nivel internacional, las empresas de servicios en las economías emergentes se someten altamente al tipo de crédito comercial, esto se debe al acceso limitado que tienen frente a las políticas de las entidades financieras y además evitan pagar intereses; es por ello que se acogen al crédito otorgado por sus proveedores. De acuerdo con Nuguer (2018) citando al Banco Mundial, señala que las empresas en Alemania financian su capital de trabajo en un 42% con crédito comercial; este indicador se incrementa al 50% en Perú y al 67% en México.

Según el diario Gestión (2021) citando a ASBANC manifiesta que, durante el año 2020, en el Perú la cartera de créditos empresariales cayó en un 2,3% a causa de la gestión de los créditos adquiridos por el programa Reactiva Perú; este permitiría a las empresas contar con liquidez inmediata para cumplir con sus obligaciones a corto plazo que estaba siendo limitada por la crisis sanitaria y económica.

De acuerdo con el estudio realizado por Moody's (2022), agencia de calificación de riesgos, advierte que en nuestro país en promedio el 47% de las empresas registraron un riesgo de liquidez alto en el año 2021.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas (2021) define el riesgo de liquidez como “el riesgo de que una entidad encuentre dificultad para cumplir con obligaciones asociadas con pasivos financieros que se liquiden mediante la entrega de efectivo u otro activo financiero” (p. 25).

Asimismo, es importante que las empresas establezcan políticas de créditos que les permitan evaluar correctamente las solicitudes de los clientes antes de que sean aprobados, y a su vez otorgarles la facilidad de pago, con el fin de disminuir el riesgo de no recupero.

En la actualidad, es una necesidad generar estrategias, políticas y procesos que permitan gestionar las cuentas por cobrar de manera eficiente, para así contar con la liquidez necesaria y cumplir con sus obligaciones, así no tener que recurrir a financiamientos externos que generen un gasto financiero elevado a la empresa.

De esta manera, se busca concientizar a las empresas sobre la importancia de contar con una correcta administración de las cuentas por cobrar y la asignación razonable de sus créditos, ya que dicha gestión en conjunto permitirá mejorar el tiempo de recupero de la cartera.

Es así que la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., perteneciente al grupo ALCAZU cuenta con 36 años de experiencia en el mercado y se ubica en el distrito de San Isidro, su giro de negocio es brindar servicios de logística (Aduanas, Almacén, Carga Internacional y Distribución) a empresas de distintos tipos de negocio, se ha identificado que existen indicadores bajos de liquidez en los periodos estudiados, sin embargo la empresa fue implementando indicadores que le permitan ser eficientes en la gestión de sus cuentas por cobrar; la capacidad que ha tenido para transformar sus ventas en dinero en efectivo, ha sido un indicador de rotación que ha ido variando de forma favorable debido a los cambios que implementaron en sus políticas de créditos y cobranzas; esto también va en relación a que los clientes que no resultaban ser financieramente solventes para realizar sus pagos a tiempo, y que en base a las políticas de créditos; se fueron agregando filtros y criterios que permitieron aminorar este riesgo. Además, el incumplimiento de promesas de pago de sus clientes generaba que la empresa obtenga niveles de morosidad elevados, indicador que debe ser mínimo para medir su estabilidad financiera. Es así como la empresa buscaba disminuir la representación de la cobranza dudosa en la cartera, este indicador fue mejorando cada año mediante evaluaciones que se implementaron para los clientes activos y que permitía revisar la calificación mensual; en el sistema financiero y/o comportamiento interno que permitía evaluar la línea de crédito para saber si era adecuada a su necesidad y posibilidad de pago. Sus cuentas por cobrar en relación con sus ventas al crédito presentaron un periodo promedio de cobranza de dos meses aproximadamente que estimaban para recuperar su capital de trabajo, considerando que la condición de pago mayoritaria en sus Líneas de Crédito directo era menor o igual a 30 días, ello permitió generar estrategias de cobranza; negociando

alternativas de cobro. En el 2018 el importe no cobrado representó el 52% del total de la venta del año y en relación con las cuentas por pagar que se generan por los costos y gastos tuvo como resultado un 46% pendiente al cierre del periodo; en comparación al año 2021 que cerró con un 34% pendiente por cobrar en cartera y un 29% pendiente de pago (Memoria ALSA 2021).

De acuerdo con lo antes expuesto, mediante esta investigación se buscó demostrar la importancia de una eficiente gestión de cuentas por cobrar y como impacta en los índices de liquidez de una empresa; a su vez lo fundamental es generar mecanismos y estrategias de forma oportuna para optimizar la gestión de cartera que permita mejorar la situación financiera que toda empresa requiere.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?

1.2.2. Problemas Específicos

¿La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?

¿La gestión de la cobranza dudosa repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?

¿La gestión del periodo promedio de cobranza repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Demostrar si la eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

1.3.2. Objetivos Específicos

Demostrar si la gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Demostrar si la gestión de la cobranza dudosa repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Demostrar si la gestión del periodo promedio de cobranza repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

1.4. Justificación

1.4.1. Legal

A partir del punto de vista legal, la investigación se basó principalmente en las siguientes normas:

- NIC 1 Presentación de Estados Financieros
- NIC 7 Estado de Flujo de Efectivo
- NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores
- NIIF 7 Información a Revelar
- NIIF 9 Instrumentos Financieros

Se tuvo en cuenta las normas ya mencionadas que se encontraron vigentes durante el período de alcance del trabajo de investigación.

1.4.2. Teórica

Desde el punto de vista teórico, la investigación permitió ampliar el conocimiento que se sabe de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, las cuales fueron de utilidad para los antecedentes de próximas investigaciones.

1.4.3. Económica

Desde el punto de vista económico, la investigación concedió nuevos conocimientos y medidas apropiadas para que la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. considere adecuado determinar mejoras en la gestión de cuentas por cobrar y obtener mejores resultados en la liquidez de la empresa.

Asimismo, fue de importancia para la empresa, ya que puede tomar decisiones en la gestión de cobro y obtener mejores resultados en las proyecciones de flujo de liquidez.

1.5. Limitantes de la investigación

1.5.1. Teórica

La investigación se sustentó en los alcances de la teoría administrativa en base a sus principios para una correcta gestión, además se consideró en nuestro análisis la teoría económica como factor importante y la repercusión de obtener liquidez necesaria en el menor tiempo posible.

1.5.2. Temporal

La eventualidad del trabajo de investigación se desarrolló en los periodos comprendidos del 2018 al 2021.

1.5.3. Espacial

El entorno en el que se desarrolló la investigación es la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, Perú.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Vera (2020) manifiesta que, con el fin de atraer clientes para mejorar el nivel de ventas, la gran mayoría de empresas actualmente ofrecen crédito con plazos razonables de acuerdo a su realidad y necesidad, sin embargo, estos plazos en la gran mayoría de ocasiones no se cumplen. La investigación presentó entre sus objetivos evaluar el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez (p. xvii). Además, la metodología empleada es inductivo – deductivo, tipo descriptivo. Respecto a la población y muestra se basó en los colaboradores de los departamentos de la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. (pp. 49-50).

Y entre la principal conclusión la describe como La Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. tiene una inadecuada administración en las cuentas por cobrar, porque de acuerdo a lo establecido la empresa recupera en el año 2017 1,97 veces y en el 2018 el 1,43 veces el efectivo de las cuentas por cobrar de ventas a crédito, en consecuencia, el tiempo del período se incrementará la recaudación, recuperando así la cartera de la empresa más lentamente (Vera, 2020, p. 85).

La tesis de Vera (2020), tiene relación con el trabajo de investigación porque se buscó identificar la deficiencia con el proceso de otorgamiento de crédito al no existir una correcta negociación por falta de pautas estipuladas por la empresa como por ejemplo las condiciones de cobro.

Espinoza (2020) manifiesta que ISCEA a pesar de tener una alta rotación de inventario por sus ventas, no mantiene una buena gestión de retorno de capital de las ventas efectuadas. La investigación presentó entre sus objetivos diseñar una propuesta para un apropiado manejo de la gestión de créditos y cobranzas y la relación con la rentabilidad y liquidez (pp. 2-4). Además, en su metodología emplea el método inductivo. Respecto a la población y muestra, se basó en la información de la empresa

“Importadora de Suministros para la Construcción Espinoza Andrade” ISCEA Cia. Ltda. (p. 26).

Y entre la principal conclusión detalla que, con respecto a los resultados de las encuestas, se pudo determinar que la mayoría de las empresas no cuentan con una persona encargada de la gestión de crédito y cobranza y no mantienen un perfil adecuado para la contratación, al no existir políticas definidas para el procedimiento del cobro de la cartera vencida se ve afectado el ciclo operativo de las empresas. A su vez las empresas no cuentan con una base de datos adecuada para aprobar o rechazar a clientes con mal historial crediticio, siguen dando crédito a pesar de tener facturas vencidas. (Espinoza, 2020, p.73)

La tesis de Espinoza (2020), guarda relación con el trabajo de investigación ya que su problemática abarcó las falencias que se puedan identificar en el proceso de la gestión de cobranza la cual influye en la liquidez, asimismo, la implementación de una nueva gestión de las cuentas por cobrar.

Coronel (2019) manifiesta que, en el sector cooperativo, la cartera de crédito constituye más del 70% del total de los activos, y ésta es la razón por el cual el menor desequilibrio en la recuperación del crédito puede tener afectaciones negativas en la rentabilidad (p. 17). La investigación presentó entre sus objetivos diseñar un modelo para la gestión de cobranza extrajudicial en las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 4. Además, presenta una metodología descriptiva y exploratorio, de análisis cuantitativo. Respecto a la población y muestra se basó en las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 4 en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y en el Banco Central del Ecuador (pp. 21-22).

Y entre la principal conclusión la describe como el sector de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 4, se encuentra en un proceso de debilitamiento patrimonial, debido a las abultadas

pérdidas que debe afrontar por el incumplimiento de las obligaciones de sus asociados, incidido básicamente por un inadecuado esquema de gestión de cobranzas. Los modelos de evaluación del riesgo, tales como el scoring, no constituye una herramienta confiable, por cuanto los criterios para la clasificación de la cartera de crédito, en muchas ocasiones, ha sido mal interpretado, utilizándose la fuente de pago, el destino del crédito o ambos de manera indistinta, dependiendo del factor que más favorece al socio, por lo que la base de datos no guarda uniformidad ni consistencia para la elaboración de modelos econométricos (Coronel, 2019, p. 89).

La investigación de Coronel (2019) guarda relación con nuestro informe ya que buscamos evaluar el proceso de créditos y cobranzas, y de esta forma determinar cómo repercute en la liquidez; además, llevar un control de los días de retraso de cobranza para tener un control de la morosidad.

Rivera (2020) manifiesta que la compañía PHARMA CID SAS no cuenta en la actualidad con un efectivo control interno de cobranza, afectando la sostenibilidad de la organización. La investigación presentó entre sus objetivos formular una propuesta que responda a los riesgos y deficiencias del sistema de control interno respecto a las cuentas por cobrar (pp. 3-6). Además, presenta una metodología de tipo descriptivo. Respecto a la población y muestra se basó en 5 trabajadores del departamento contable de la empresa Pharmacid S.A.S (pp. 36-38).

Y entre la principal conclusión, describe que en el momento de analizar el control interno aplicado a las cuentas por cobrar de la compañía se encontraron falencias de que éstas no cumplen con las políticas y los procedimientos definidos en los manuales. Como la otorgación de créditos sin requisitos completos, no tienen programas de cobro, no llevan el control de vencimientos de las facturas, no tienen en cuenta el riesgo de facturar al cliente que tienen facturas a más de 180 días. A pesar de que cuentan con un

sistema contable como es el SAP, que proporciona información detallada y con mayor rapidez, información importante para la toma de decisiones de la gerencia no lo tienen en cuenta porque su propósito era de vender y salir de la mercancía (Rivera, 2020, p. 51).

El trabajo de investigación de Rivera (2020), se relaciona con nuestro informe en el análisis de las políticas de créditos y cuentas por cobrar, para comprobar su eficiencia y determinar cuánto influye en la liquidez de la empresa, siendo esto un factor importante para la toma de decisiones.

Rosa, Gutierrez & Tellez (2020) mencionan que, durante el 2018 las actividades económicas se encontraban paralizadas, por ello sus clientes no podían asumir el pago de sus cuotas y créditos que se le habían otorgado, cayendo en morosidad (p. 48). La investigación presentó entre sus objetivos analizar el riesgo de liquidez mediante la aplicación de modelos de medición del riesgo. Además, presenta una metodología descriptiva, con un enfoque cualitativo. Respecto a la población y muestra se basó en los estados financieros de BANPRO durante el año 2018 (p. iv).

Y entre la principal conclusión, describen que una adecuada gestión del riesgo de liquidez por parte de las entidades financieras contribuye a garantizar su capacidad para hacer frente a los flujos de caja resultantes de sus obligaciones de pago y adicionalmente (Rosa, Gutierrez & Tellez, 2020, p. 66).

Según Rosa, Gutierrez & Tellez (2020), la empresa BANPRO, se encuentra en un proceso de riesgo de liquidez por las situaciones socioeconómicas que está llevándose en el país, por ello, utiliza diferentes tipos de medición de liquidez, relacionándose con nuestra investigación al utilizar dichos métodos, para prevenir el riesgo y no tener que recurrir a obligaciones financieras.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Mantilla & Huanca (2020) manifiestan que la necesidad de incrementar las ventas hace que algunos negocios apliquen estrategias; sin embargo, al tomar esta decisión suelen omitir aspectos fundamentales que garanticen el pago oportuno de la deuda. La investigación presentó entre sus objetivos determinar el nivel de relación entre cuentas por cobrar y liquidez. Además, presenta una metodología básica, de diseño no experimental u observacional. Respecto a la población y muestra se basó en 36 estados financieros mensuales de los años 2017 a 2019 de la empresa GF Alimentos del Perú S.A.C. (p. 260).

Y entre la principal conclusión, describen que la empresa de servicios GF Alimentos del Perú S.A.C., en los años 2017-2019, existe una relación significativa entre los índices que miden las cuentas pendientes de cobro y la capacidad de la empresa para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones con terceros a corto plazo, sin que esto afecte sus objetivos económicos y financieros. (Mantilla & Huanca, 2020, p. 262)

La investigación de Mantilla & Huanca (2020), se relaciona con nuestro informe ya que, busca evidenciar la relación que guarda la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez, el tener una eficiente gestión de cobranza ayuda a que la empresa cumpla oportunamente con sus obligaciones a corto plazo sin afectar sus objetivos financieros.

Chumpitaz, Malasquez & Mostacero (2019) manifiestan que la empresa no cuenta con herramientas que faciliten la identificación de saldos o abonos de clientes, debido a estos hechos los reportes que son obtenidos del ERP no presentan saldos reales, haciendo la gestión de cobro engorrosa. La investigación presentó entre sus objetivos determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez (pp. 15-18). Además, presenta una metodología analítica y de diseño no experimental. Respecto a la población y muestra se basó en 16

trabajadores entre las áreas de finanzas y excelencia operacional de la empresa AUSA ADUANAS S.A. (pp. 48-49).

Y entre la principal conclusión, describe que el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en relación a la liquidez de la empresa, al no contar con fondos disponibles para atender las operaciones diarias y cubrir las obligaciones a corto plazo, la empresa debe financiarse de entidades bancarias, y hasta de aumento de capital por parte de los accionistas, que ayuden con el flujo de caja y cumplimiento de obligaciones para AUSA Aduanas S.A. (Chumpitaz, Malasquez & Mostacero, 2019, p. 87)

Según Chumpitaz, Malasquez & Mostacero (2019), su tesis guarda relación con el trabajo de investigación ya que se buscó identificar el comportamiento de pago de los clientes y si existe deficiencias en la gestión de cobro que repercuten en los resultados alcanzados al final del periodo.

Rosas & Ochante (2021) manifiestan que existe insuficiente liquidez para responder de manera oportuna las obligaciones con terceros y relacionados, debido a la inadecuada gestión en sus cuentas por cobrar. La investigación presentó entre sus objetivos determinar de qué manera incide la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez (pp. ix-18). Además, presenta una metodología descriptiva y de diseño cuantitativo no experimental. Respecto a la población y muestra se basó en 13 trabajadores de la empresa Icontec del Perú S.R.L., en el distrito de Miraflores (pp. 44-45).

Y entre la principal conclusión, describen cómo se llegó a determinar que la gestión de las cuentas a cobrar tiene un impacto significativo en la liquidez de Icontec del Perú S.R.L. del distrito de Miraflores - 2020, según el método estadístico aplicado; existe una correlación de 0,617 entre ambas variables, lo cual se origina por la falta de análisis de las cuentas a cobrar pendientes, así como la ausencia del flujo de caja que le pueda indicar con seguridad o

proximidad el estado de su liquidez. (Rosas & Ochante, 2021, p. 74)

Según Rosas & Ochante (2021) indican que los procedimientos de cobranza tienen un efecto importante en la liquidez de la empresa, ya que al tener una mejor gestión de cobranza reflejará una mayor seguridad en la liquidez, por ello dicha tesis guarda relación con el informe porque se buscó identificar las deficiencias en la gestión que impiden tener un mejor resultado.

Acuña & Cuaresma (2019) manifiestan que la empresa viene presentando bajos niveles de rentabilidad y se observa que existe un deficiente manejo de las herramientas de gestión de cuentas por cobrar. La investigación presentó entre sus objetivos determinar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad. Además, presenta una metodología no experimental de corte transversal. Respecto a la población y muestra se basó en los colaboradores de la empresa Maderera Nueva Era S.A.C en la ciudad de Lima (p. vi)

Y entre la principal conclusión, describen que existe un nivel de correlación significativa positiva media ($r=0.562^*$) entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Maderera Nueva Era S.A.C. Lima - 2019, por lo que se acepta la hipótesis general planteada. Asimismo, al analizar las ratios de cuentas por cobrar y capacidad de la empresa de generar utilidades en beneficio de los accionistas y/o propietarios por cada sol invertido en la empresa; se puede decir; que se ve necesario la decisión de conceder crédito para generar mayores niveles de venta, debido a que repercute en el costo de venta, gastos operativos, de gestión, gastos de financiamiento, disminución de la mercadería, el costo de inversión y recuperación esperada en un plazo pactado, para lo cual existen mecanismos para evaluar y analizar los diferentes escenarios, antes de tomar la decisión de conceder, en el caso de

la compañía se presenta una situación débil, por lo que se podría mejorar los distintos procesos. (Acuña & Cuaresma, 2019, p. 74)

La investigación de Acuña & Cuaresma (2019), se relaciona y menciona como influye tener una eficiente gestión de cuentas por cobrar, con la rentabilidad de la empresa, para la toma de decisiones. Además, se determina otorgar créditos a los clientes con el objetivo de generar mayores ventas, con un análisis crediticio, para garantizar la liquidez de la empresa y poder tener una recuperación en el plazo determinado.

Paz Tantaruna, ML & Paz Tantaruna, MF (2021) manifiestan que existe una deficiente gestión en las cuentas por cobrar, ya que no fomenta una cultura de uso del manual de política de cobranza. La investigación presentó entre sus objetivos analizar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez. Además, presenta una metodología aplicada. Respecto a la población y muestra se basaron en los estados financieros de la empresa TIMED (p. iii)

Y entre la principal conclusión describe que, de acuerdo con los resultados obtenidos, se indica que hay un porcentaje de clientes que no cuentan con la información sobre el máximo crédito que la empresa Timed le podría dar en un plazo determinado específicamente estamos hablando de cada cien clientes, uno tiene cierta molestia sobre la información brindada ante esta situación la liquidez no se ve afectada, pero si fidelización de clientes. Se concluye, que la mayor parte del personal no está capacitado correctamente para brindar la información sobre las políticas de créditos de la empresa a los clientes y esto es lo que permite que haya disminución en la liquidez y además que la rotación de cartera sea muy lenta (Paz Tantaruna, ML & Paz Tantaruna, MF, 2021, p. 41).

El trabajo de investigación de Paz Tantaruna, ML & Paz Tantaruna, MF (2021), tiene relación con nuestro informe porque en el estudio de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa, tuvieron como

objetivo evaluar el proceso de cobro y encontrar las deficiencias; donde se obtuvo como conclusión, que no afecta en la liquidez de la empresa, pero si en la fidelidad de los clientes, por la falta de información y asesoramientos del personal de cobranzas.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Administración

De acuerdo a LRH (2016), señala que Taylor menciona cuatro principios:

- a. Planeación: Reemplazar los métodos informales de trabajo, la improvisación por métodos basados en procedimientos científicos.
- b. Preparación: Seleccionar, entrenar, y desarrollar a cada trabajador de acuerdo al método planificado. Se debe preparar las máquinas y los equipos de producción, así como la distribución física y la disposición racional de las herramientas y los materiales.
- c. Control: Se debe controlar el trabajo para asegurar que se ejecute de acuerdo a las políticas y normas establecidas y según el plan previsto. Se debe proveer de instrucciones y supervisión detallada, sobre el desempeño de las tareas.
- d. Ejecución: Dividir el trabajo en lo posible de manera igual entre mandos y trabajadores para que los mandos apliquen principios del management científico para planificar el trabajo y el desempeño de las tareas de los trabajadores. (párr. 3)

Según el autor, la teoría administrativa, se basa en cuatro pilares para poder realizar una correcta gestión y sea efectiva, teniendo en cuenta los procesos y objetivos que se plantean.

2.2.2. Liquidez

Según Say (2001) en su libro "Tratado de Economía Política" nos dice que:

Un producto terminado ofrece, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos por todo el monto de su valor. En efecto, cuando un productor termina un producto, su mayor deseo es venderlo, para que el valor de dicho producto no permanezca

improductivo en sus manos. Pero no está menos apresurado por deshacerse del dinero que le provee su venta, para que el valor del dinero tampoco quede improductivo. Ahora bien, no podemos deshacernos del dinero más que motivados por el deseo de comprar un producto cualquiera. Vemos entonces que el simple hecho de la formación de un producto abre, desde ese preciso instante, un mercado a otros productos (p. 124).

Esto quiere decir que, Say consideraba que los costos incurridos en su totalidad son gastados en la producción, por lo que también se puede interpretar de que los ingresos generados son gastados al 100%, sin tener la posibilidad de generar un exceso.

Sin embargo, Keynes (1943) rechaza lo expuesto por Say y nos expresa lo siguiente:

La preferencia por la liquidez es una potencialidad o tendencia funcional que fija la cantidad de dinero que el público guardará cuando se conozca la tasa de interés; de tal manera que, si r es la tasa de interés, M la cantidad de dinero y L la función de preferencia por la liquidez, tendremos $M = L(r)$. Tal es la forma y lugar en que la cantidad de dinero penetra en el mecanismo económico (p. 152).

Por otro lado, en la teoría keynesiana se puede interpretar que, si es muy difícil calcular los rendimientos futuros, las personas pueden adquirir activos financieros que traen consigo un riesgo de pérdida, sin embargo, este último es el motivo por el cual las personas no asumen dicho riesgo y generan una alta demanda de liquidez.

Por eso, si puede concebirse que surja la necesidad de dinero efectivo líquido antes de que expiren los n años, existe el riesgo de incurrir en una pérdida al comprar una deuda a largo plazo y convertirla después en efectivo, en vez de haber conservado dinero en esta forma (p. 153).

Asimismo, Keynes señala que la demanda de dinero se divide en tres clases:

- i. el motivo transacción, es decir, la necesidad de efectivo para las operaciones corrientes de cambios personales y de negocios;
- ii. el motivo precaución, es decir, el deseo de seguridad respecto al futuro equivalente en efectivo de cierta parte de los recursos totales, y
- iii. el motivo especulativo, es decir, el propósito de conseguir ganancias por saber mejor que el mercado lo que el futuro traerá consigo.

La cuestión de la deseabilidad de tener un mercado bien organizado para la compra-venta de deudas, nos presenta un dilema: si no hay tal mercado, la preferencia por la liquidez debida al motivo precaución crecería mucho; en tanto que la existencia de un mercado organizado da oportunidad para grandes fluctuaciones en la preferencia por la liquidez, debidas al motivo especulación (p. 154).

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Gestión de cuentas por cobrar

Magni (2023) expone que la gestión de cuentas por cobrar es “una parte importante de las operaciones financieras de una empresa porque proporciona un vistazo rápido a la salud financiera del negocio y sirve como una forma de analizar y medir la liquidez de una compañía”. (párr. 6)

Andrade & Camones (2022) nos dicen que las cuentas por cobrar “son el resultado de la actividad diaria de la empresa, representan un conjunto de derechos a favor frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto” (p. 3).

Por otro lado, Castro (2021) nos indica que:

Las cuentas por cobrar representan el crédito que la empresa otorga a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de las operaciones de un negocio al entregárseles productos o servicios derivados de una venta. Con el fin de incrementar el número de clientes y conservar la relación con los clientes actuales, la mayoría de las empresas recurren a ofrecer crédito o financiamiento (párr. 3).

Por lo tanto, definiremos la gestión de cuentas por cobrar como el proceso en el cual se busca recuperar la venta del servicio atendido haciendo uso de un conjunto de estrategias y negociaciones de cara al cliente a fin de recuperar el cobro en tiempo oportuno al plazo de crédito otorgado.

A. Importancia

Castro (2021) explica que:

Las cuentas por cobrar son importantes ya que representan para la empresa activos exigibles, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados. Así mismo son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa. (párr. 6)

Es decir, la gestión de cuentas por cobrar es importante porque su proceso de manera eficiente permite obtener la liquidez necesaria para cumplir con las obligaciones financieras de la empresa; esto es de vital importancia para el correcto funcionamiento de sus operaciones.

B. Estructura

La gestión de cuentas por cobrar se va a dividir en tres aspectos importantes:

❖ Políticas de Crédito

Ludeña (2021) define como:

La política crediticia en una empresa consiste en determinar las condiciones que se les ofrecen a los clientes para hacer

frente a los pagos de sus compras. Es común encontrar casos en los que un cliente no realiza al instante el pago íntegro del precio del producto adquirido. (párr. 6)

Higuerey (2007) a su vez indica que:

Son las normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder; es importante destacar que, una aplicación errónea de una buena política de crédito, o la adecuada instrumentación de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos (p. 4).

Por lo tanto, podemos definir las políticas de crédito como los parámetros establecidos en una empresa para el otorgamiento de una línea de crédito al cliente, el cual debe ser evaluado en base a indicadores históricos que permitan demostrar su solvencia, capacidad y voluntad de pago.

Asimismo, indica que, dentro de las políticas de crédito, necesitamos estudiar lo referente a:

a. Normas de crédito

Las normas de crédito de una Empresa definen los criterios básicos para la concesión de un crédito a un cliente. Aquí se evalúa: la reputación crediticia, referencias de crédito, periodo de pago promedio y ciertos índices financieros que proporciona una base cuantitativa para establecer y reforzar los patrones de crédito.

(...) Las variables más importantes que deberán considerarse al evaluar los cambios propuestos son:

- 1) Volumen de Ventas: el cambio de las normas de crédito modifica el volumen de ventas. Si se amplía

los patrones de créditos, se espera que aumenten las ventas; todo lo contrario de una restricción en los patrones de crédito que hará que las ventas disminuyan.

- 2) Inversión en cuentas por cobrar; existe un costo asociado al mantenimiento de las Cuentas por Cobrar. Cuanto más alto es el promedio en cuentas por cobrar, tanto más costoso será mantenerlos.
- 3) Gastos por cuentas incobrables: La probabilidad (o riesgo) de adquirir una cuenta incobrable aumenta a medida que se suaviza las normas de crédito y se reduce cuando estas se vuelven más estrictas. (pp. 5-7)

Respecto a las normas de crédito podemos decir que hace referencia a los lineamientos establecidos para otorgar el crédito a un cliente en base a las variables relacionadas a la venta proyectada en el negocio, mantenimiento de la deuda en cartera (tiempo de pago) y el cálculo del riesgo al obtener una cuenta incobrable.

b. Análisis del crédito

La empresa debe estimar la cantidad máxima de créditos que puede otorgársele a un cliente, esto es lo que se conoce como Línea de crédito; esta se establece para evitar la comprobación del crédito de un cliente importante cada vez que este efectúe una compra a crédito. (...) Para hacer una evaluación del cliente que desea el crédito nos vamos a apoyar en las normas tradicionales, llamadas comúnmente las cinco (5) "C", que son las siguientes:

- 1) Carácter: que podría definirse como solvencia, que es la probabilidad de que el cliente trate de hacer honor a sus obligaciones, su moral.
- 2) Capital de Crédito: que se va a medir por la posición financiera general del cliente, puede ser determinado por el uso de razones.
- 3) Capacidad de Cancelación: por parte del cliente, que va a estar determinado por el volumen de los activos de mayor liquidez que él posea.
- 4) Condiciones de Crédito: que tiene que ver con el efecto producido en la empresa las tendencias económicas o acontecimientos especiales que pueda producir que se determine la capacidad de pago del cliente.
- 5) Colateral del crédito: está representado por los activos que el cliente puede poner en garantía para darle seguridad al crédito (pp. 12-13)

El análisis del crédito debe mantener una postura estricta y considerar el uso de las normas tradicionales; al igual que determinar mayores requisitos en su política para obtener indicadores que permitan analizar la estimación de cobro principalmente a las solicitudes de Línea de crédito de cobertura alta que afectaría la caja en caso de que no sea cancelado por el cliente al plazo otorgado.

❖ Condiciones de crédito

Higuerey (2007) menciona que:

Las Condiciones de Crédito de una empresa especifican los términos de pago estipulados para todos los clientes que operan a crédito.

Intervienen tres factores:

a. Descuento por Pronto Pago

Cuando una empresa establece por primera vez, o incrementa al actual descuento por pronto pago; tendrá los siguientes efectos sobre las utilidades.

Tabla 1.

Descuento por pronto pago

REGLA	SENTIDO DEL CAMBIO	EFFECTO SOBRE LAS UTILIDADES
Volumen de ventas.	Incrementa	+
Período promedio de cobro.	Disminuye	+
Gastos en cuentas incobrables.	Disminuye	+
Utilidad por unidad.	Disminuye	-

b. Período del Descuento por Pronto Pago

Si una empresa aumenta el período de Descuento por Pronto Pago, podemos esperar los siguientes cambios:

Tabla 2.

Periodo del descuento por pronto pago

REGLA	SENTIDO DEL CAMBIO	EFFECTO SOBRE LAS UTILIDADES
Volumen de ventas.	Incrementa	+
Período promedio de cobro, debido al pago más temprano de quienes no aprovechan el descuento.	Disminuye	+
Período promedio de cobro, debido al pago diferido de quienes utilizaban el descuento anteriormente.	Incrementa	-

Gastos en cuentas incobrables.	Disminuye	+
Utilidad por unidad.	Disminuye	-

c. Periodo del crédito

Los cambios en el período de crédito también afectan la rentabilidad. Un incremento en el Período de crédito provocará los siguientes efectos. (pp. 15-19)

Tabla 3.

Periodo del crédito

REGLA	SENTIDO DEL CAMBIO	EFFECTO SOBRE LAS UTILIDADES
Volumen de ventas.	Incrementa	+
Período promedio de cobro.	Incrementa	-
Gastos en cuentas incobrables.	Incrementa	-

❖ Política de Cobranza

De acuerdo con J. Morales & A. Morales (2014), nos indican que:

Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”.

De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza (p. 164).

Las políticas de cobranza son el tratamiento que se realiza una vez se haya vencido la deuda, basándose en la recuperación y sin afectar al cliente, siendo moderado para no afectar futuras ventas. Las políticas deben ser eficientes para no generar mayores gastos de cobro.

a. Tipos

J. Morales & A. Morales (2014) explican 3 tipos:

i. Políticas restrictivas

Caracterizadas por la concesión de créditos en periodos sumamente cortos, las normas de crédito son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas. Pero a su vez, este tipo de políticas puede ocasionar la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar (p. 166).

La política restrictiva, es de mayor intensidad al momento de cobrar, ya que se da el crédito, con las cualidades de ser en periodos de tiempos cortos y una cobranza agresiva. Para poder reducir las cuentas dudosas, y no generar mayores pérdidas, dado que, tienen como consecuencia la reducción de ventas, afectando el margen de utilidad.

ii. Políticas Liberales

Las políticas liberales tienden a ser magnas, se otorgan créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política tiene

como consecuencia un aumento de las cuentas por cobrar, así como también en las pérdidas en cuentas incobrables, dado que también aumenta el riesgo en los clientes que no pagan los créditos (p. 166).

Este tipo de política tiene como característica ser más dadivoso, ya que generan créditos sin importar el tiempo, sin presión sobre la cobranza. Generando un aumento en las cuentas de cobranzas, y cuentas incobrables. No es una política de cobranza eficiente, ya que genera mayores gastos en la cobranza, sin garantizar la cobranza total o parcial.

iii. Políticas racionales

Estas políticas se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable. Estas políticas son recomendables para que las em-presas las adopten, ya que logran producir un flujo normal de crédito y de cobranza; 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. 167).

Es la política de cobranza con mayor índice de rendimiento, ya que se generan créditos, basándose en el cliente, para poder otorgarle un periodo de tiempo razonable, y no generar gastos, que no superen el margen de ganancia estimado. El principal propósito es cumplir con las metas otorgadas por la gerencia general y garantizar el rendimiento de lo invertido por la empresa.

C. *Indicadores*

- ❖ Control de gestión de cobranza

Según (Morilla, 2021):

La Gestión de Cobranzas tiene por objetivo transformar las Cuentas por Cobrar en activos líquidos lo más rápido posible, revirtiendo el efecto negativo en el flujo de caja o Capital de Trabajo de la empresa. Por esa razón es que la Gestión de Cobranzas, se basa en realizar un proceso ordenado de pasos que nos permitirá organizar el conjunto de acciones, tareas y negociaciones que aplicaremos a los clientes para lograr el recupero de los créditos vencidos.

El autor menciona, que el control de gestión de cobranza se basa en procesos y estrategias, para poder convertir sus cobranzas en activos líquidos, en el menor tiempo posible, para así, poder tener un flujo de caja positivo, y poder asumir sus obligaciones.

a. Medición

Todo proceso de Gestión de cobranzas debe ser medido y controlado, por ello es clave utilizar reportes en tiempo real mostrando la evolución de los principales indicadores de cobranza. Como resultado, en base a estos indicadores o KPI's de cobranza, poder ajustar la estrategia de gestión de cobranza, ejecutando un plan de cobro y haciendo eficiente el trabajo del equipo de gestión de cobranzas

La medición según el autor es el control de los procesos que se utiliza para poder realizar las cobranzas, generando informes y reportes actualizados al momento, para la correcta toma de decisiones. Además, se emplea, planes de acción para una eficiente gestión de las cuentas por cobrar, en base a indicadores.

b. Estrategias

La gestión de cobranzas implica un conjunto de estrategias que se implementan para favorecer y optimizar los procesos de pago de los clientes. Por esta razón, el proceso de Gestión de cobranzas incluye:

- i. Definir, establecer y utilizar Políticas y Procesos de Gestión de Cobranzas
- ii. Coordinar y utilizar Indicadores de Gestión de Cobranzas
- iii. Optimizar los procesos de pago
- iv. Comunicar de forma efectiva con los clientes en mora
- v. Medir la gestión de cobranza con Reportes de Cobranzas
- vi. Utilizar un Proceso o workflow de Gestión de Cobranza
- vii. Automatizar el proceso con un sistema de Gestión de Cobranza

Se emplean diversas estrategias de cobranza, para poder tener un eficiente control de la gestión, y así agilizar el proceso de cobranzas, y no generar mayores gastos.

a. Ciclo de conversión de caja

Martínez (2022) expone que:

El ciclo de conversión de efectivo es una métrica que indica el tiempo que transcurre desde que una empresa adquiere la materia prima para producir mercancías o servicios hasta que logra venderlos, en otras palabras, mide la rapidez en la que puedes convertir el efectivo en más efectiva. (párr. 4)

Podemos decir entonces que es un indicador que realiza el proceso de medición en relación al tiempo de recuperar el costo de un producto o servicio vendido; si el ciclo de su conversión se hace o no efectivo en tiempo oportuno.

i. Elementos:

Este indicador se compone de tres elementos:

- 1) Periodo de Conversión de Inventario (PCI): Son los días en los que una compañía tarda en convertir su inventario en ventas.

2) Periodo en el que se difieren en el que se difieren las cuentas por pagar (PCP): Tiempo en que tardas en liquidar tus cuentas por pagar.

3) Periodo de Cobro de las cuentas por cobrar (PCC): Tiempo en que tardas en adquirir los pago (párr. 5)

Formalmente:

$$\mathbf{CCE = PCI - PCP + PCC}$$

PCI: Periodo de Conversión de Inventario

PCP: Periodo en el que se difieren las cuentas por pagar

PCC: Periodo de Cobro de las cuentas por cobrar

Por lo tanto, el ciclo de conversión de efectivo se basa en el factor “tiempo”, la medición diferencial que tarda pagar las obligaciones en relación al tiempo que tarda recuperar las cuentas deudoras.

ii. Importancia

Morillo & Santa (2020) nos indican que:

Para obtener una liquidez eficiente en una firma, es de vital importancia el manejo del ciclo de conversión en efectivo para ella la gerencia debe gestionar eficientemente los tres componentes como lo son, cuentas por cobrar que deben ser a corto plazo, cuentas por pagar que deben ser a largo plazo e inventarios a corto plazo (p. 62).

Se debe considerar importante el ciclo de conversión de efectivo en base al control de sus componentes, para que resulte positivo siempre los tiempos para cuentas por pagar debe ser mayor al retorno de las cuentas por cobrar.

b. Rotación de Cuentas por Cobrar

Martínez (2022) menciona que “es un indicador que permite conocer la cantidad de veces en que una empresa realiza las cuentas pendientes de cobro durante un periodo contable, es decir, cuántas veces un negocio logra convertir estos activos en liquidez”. (párr. 11)

Por otro lado, Resendiz (2022) señala que:

Las empresas que venden a crédito no pueden disponer inmediatamente de los ingresos por ventas, sino hasta tanto los clientes paguen la cuenta, y el tiempo que demore el cliente para pagar, es un indicador relevante para gestionar tanto el capital de trabajo como la política de clientes o cartera.

Así que el índice RCC consiste en la proporción entre el total de ventas anuales a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro. Demuestra la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo. (párr. 3-4)

Es decir, la rotación de cuentas por cobrar es un indicador que permite controlar el tiempo necesario que tiene una empresa para recuperar sus cobranzas y de esta manera no tener inconvenientes relacionados a problemas de caja; de esta manera no tener la necesidad de recurrir a financiamientos que generen costos adicionales a la empresa.

i. Medición de la rotación de cuentas por cobrar:

Martínez (2022) señala que:

Existen dos fórmulas que ayudan a calcular el índice de rotación de cuentas por cobrar:

1. La primera indica la velocidad en la que una empresa cobra sus cuentas, es decir, cuánto tarda en convertir estas en liquidez”.

Formalmente:

$$Velocidad = \frac{Ventas\ netas\ a\ crédito}{\left(\frac{Saldo\ inicial\ de\ cuentas\ por\ cobrar + Saldo\ final\ de\ cuentas\ por\ cobrar}{2}\right)}$$

2. La segunda fórmula indica la cantidad de días en que se cobran estas cuentas durante un periodo contable (párr. 15).

Formalmente:

$$Tiempo = \frac{360\ (días)}{\left(\frac{Total\ de\ ventas\ realizadas\ con\ crédito}{Promedio\ de\ cuentas\ por\ cobrar\ a\ clientes}\right)}$$

❖ Políticas de Crédito

a. Cobranza dudosa

Bazalar (2020) Señala que:

Se denominan cuentas de cobranza dudosa, aquellas que habiéndose realizado las gestiones de cobranza y transcurrido un tiempo más allá de lo razonable, no se ha podido hacer efectivo su cobro debido a dificultades financieras del deudor (párr. 1)

Por ello, se denomina cobranza dudosa a toda operación pendiente por cobrar, que no ha sido efectuado en un tiempo estimado según sus políticas, después de haberse aplicado todos los métodos de cobranza.

i. Medición

La cobranza dudosa se mide, según el porcentaje que representa de las cuentas por cobrar en un periodo determinado.

Formalmente:

$$\frac{\text{Cobranza dudosa}}{\text{Cuentas por cobrar}} \times 100 = \%$$

Según formula, se obtendrá el porcentaje que representa la cobranza dudosa del total de cuentas por cobrar, para así poder tener un mejor análisis de lo que se está perdiendo.

b. Periodo Promedio de Cobranza

Odar et al. (2019) dice que el Periodo Promedio de Cobranza “Indica el número de días que se hacen efectivas las cuentas por cobrar. Su objetivo es determinar el tiempo promedio que se recupera las cuentas por cobrar” (p. 37).

Formalmente:

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales}} \times 360$$

Fernández (2022) señala que:

El Periodo Medio de Cobro se puede definir de las siguientes maneras:

- 1) Días que, por término medio, tarda una empresa en cobrar de sus clientes.
- 2) Desde el punto de vista del ciclo de explotación, sería el número de días que transcurren desde que vendemos un producto hasta que se produce el cobro.
- 3) Desde un punto de vista financiero, sería el número de días que estamos financiando a nuestros clientes.

Por lo general, las empresas deben intentar reducir su periodo medio de cobro. Aunque su optimización tiene que compaginarse con el periodo de crédito comercial necesario que conceden las empresas. (párr. 1-4)

Entonces podemos decir que el indicador Periodo Promedio de cobro permite conocer la eficiencia que tiene la empresa al momento de cobrar sus deudas, es un factor importante a considerar al momento de otorgar un crédito y de manera histórica permite verificar si fue una decisión correcta la asignación de consumo y tiempo otorgado.

2.3.2. Liquidez

Gutiérrez & Tapia (2016) nos dicen que “la liquidez tiene una base conceptual a partir de los criterios de facilidad de conversión, es una propiedad de medición de los activos circulantes que ayuda en la toma de decisiones de inversión y financieras” (p. 11).

Por otro lado, Pérez (2018) menciona que “la liquidez en su definición hace referencia a la facilidad con la que es posible transformar en efectivo los activos del negocio.” (párr. 1)

Es por ello que se puede decir que la liquidez es la capacidad que posee un activo para que pueda transformarse a corto plazo en efectivo, sin que se genere una pérdida de su valor.

A. *Importancia*

Caballero (2017) nos menciona que la liquidez “es uno de los indicadores financieros más importantes sobre los que se mide a la empresa.” (párr. 8)

Por ello, se puede decir es importante porque permitirá determinar la capacidad que la empresa tiene para que pueda cumplir con sus compromisos en un corto plazo, en los cuales se puede considerar el pago a los proveedores, pago de planilla e impuestos.

B. Consecuencias de la falta de liquidez

En la actualidad muchas empresas carecen de liquidez, por lo que genera diversos problemas dentro de la misma, entre ellas están:

- Falta de pago a trabajadores y proveedores.
- Intereses bancarios, generando un historial crediticio desfavorable.
- Disminución de producción por falta de insumos.
- Retraso en pago de impuestos tributarios.

C. Estrategias

Para que la entidad pueda mantener un nivel óptimo, Martínez (2022) nos dice que se debe realizar las siguientes acciones de control:

- Optimizar recursos: Reducir o eliminar aquellos gastos que no son estrictamente necesarios para la empresa puede resultar de gran ayuda a la hora de mejorar la liquidez. (párr. 4)
- Tener un control financiero: Establecer un control sobre las cuentas a pagar y cobrar. (párr. 6)
- Disponer de un fondo de emergencia: disponer de un fondo de ahorro proveniente de las ganancias de los meses con mayores ingresos para poder hacer frente a periodos más difíciles para la empresa. (párr. 10)
- Conocer bien al cliente: sus plazos habituales o retrasos en los pagos. (párr. 11)
- Mejorar las condiciones de proveedores: optimizar las condiciones y los plazos de pago. (párr. 13)

D. Indicadores de liquidez

Gutiérrez & Tapia (2016) nos mencionan los siguientes indicadores:

❖ Activo corriente

El activo corriente son bienes y derechos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, pueden convertirse con facilidad en efectivo, recuperándose en un ciclo corto de

explotación, es necesaria para llevar el ciclo normal y generar beneficios para la empresa.

❖ Pasivo corriente

El pasivo corriente son deudas que la empresa debe reintegrar en el plazo igual o inferior a un año, caracterizadas por su grado de exigibilidad y por contraponerse a los recursos permanentes.

❖ Inventario

Los inventarios son bienes tangibles susceptibles de ser vendidos para satisfacer alguna demanda futura o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios.

❖ Efectivo

El efectivo es un activo financiero líquido, universalmente aceptado para realizar el pago de bienes, servicios y amortización de deudas, a la vez, sirve como reserva de valor pudiendo ahorrarlo o usarlo más adelante (pp. 12-13).

E. Ratios de liquidez

Existen diversas maneras de medir el nivel de liquidez que posee la empresa, entre ellas están:

❖ Ratio de liquidez general o razón corriente

Gutiérrez & Tapia (2016) mencionan que:

La razón corriente es un indicador que determina la capacidad de la empresa de liquidar sus compromisos en caso se le exigiere el pago inmediato de todas sus obligaciones corrientes y como aquel que muestra la proporción o grado de cobertura de las deudas a corto plazo que pueden ser cubiertas por elementos del activo en el mismo periodo, indispensable para estimar la continuidad o fracaso de la empresa (p. 11).

Por ello, se puede decir que el ratio de liquidez general nos indica la relación total que existe entre las cuentas del activo y el pasivo corrientes, cabe precisar que dicho resultado se expresa en número de veces. Asimismo, se debe tener en cuenta que, si el importe es mayor a 1, la empresa presenta buena liquidez y no tendría problemas para hacer frente a sus obligaciones en ese momento en el tiempo.

Formalmente:

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

❖ Ratio de prueba defensiva

Bautista (2021) nos dice que “es un indicador para saber si una compañía puede ser capaz de operar en el corto plazo con sus activos más líquidos” (párr. 7).

En otras palabras, el ratio de prueba defensiva presenta la relación que existe entre las cuentas de caja y bancos junto con los valores negociables, todo ello frente al pasivo corriente. Cabe resaltar, que el resultado de dicha fórmula se expresa en número de veces y se puede interpretar de diversas maneras, por otro lado, se espera que el índice resultante sea mayor a 0.05 para poder decir que la empresa cuenta con liquidez para que opere sin problemas.

Formalmente:

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{(\text{Caja y bancos}) + \text{Valores negociables}}{\text{Pasivo corriente}}$$

❖ Ratio capital de trabajo

Pérez (2019) nos señala que el ratio de capital de trabajo “Indica la cantidad que tiene disponible una empresa para hacer frente a las deudas de vencimiento inmediato.” (párr. 6)

Esto quiere decir que el importe resultante es el exceso de activo corriente con el que cuenta la empresa para que pueda afrontar sus obligaciones a corto plazo. Asimismo, es importante considerar que, si resultado es mayor al 10% del activo total, se puede decir que la empresa es solvente.

Formalmente:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

F. Riesgo de liquidez

Salinas (2021) expresa lo siguiente:

De acuerdo con la NIIF 7 (“Instrumentos Financieros: Información a Revelar”), el riesgo de liquidez es aquel relacionado a la capacidad financiera de una empresa para afrontar sus obligaciones de pasivos financieros frente a terceros. Se trata de obligaciones que se liquidan mediante la entrega de efectivo u otro activo financiero. (párr. 2)

Según lo expresado líneas arriba, se puede decir que el riesgo de liquidez es aquella dificultad que presenta la entidad para que pueda enfrentar sus obligaciones a corto plazo y todo esto debido a la incapacidad de transformar sus activos en efectivo evitando generar pérdidas significativas.

2.4. Definición de términos básicos

Activo circulante: “Aquí se encuentran las cuentas que el negocio o entidad económica utilizan para trabajar, y con esto, lograr un beneficio económico, se emplea para realizar intercambios y con esto generar beneficios económicos, por ejemplo; caja, bancos, mercancías.” (Gutiérrez Mercado, 2019)

Activo financiero: “Es un bien o un derecho contractual que está controlado económicamente por la empresa, proveniente de un hecho que ha ocurrido con anterioridad y que ha consecuencia de esto, pueda aportar beneficios ya sea por el uso, la enajenación o por el intercambio

de dichos instrumentos financieros con otras empresas en un futuro.”
(Harto Espino, 2017)

Activo líquido: “Es un tipo de activo que, cuando llega el momento de la venta, se puede convertir fácilmente y rápidamente en efectivo sin sufrir una pérdida de su valor” (García, 2021)

Amortización de deuda: “Reembolso o devolución del capital o principal de un crédito pendiente de pago. Se realiza en una o más cuotas, conforme a los términos y condiciones establecidas con el acreedor.”
(Llamas, 2020)

Capacidad de pago: “Capacidad de pago es la probabilidad existente de que una empresa o un individuo puedan incumplir con el pago de sus deudas con uno o varios acreedores.” (Coll Morales, 2020)

Cartera vigente: “Representa a todos los usuarios que están al corriente en los pagos del crédito que han adquirido, tanto del monto original como de los intereses.” (Puppio González, 2016)

Cartera vencida: “Aquellos créditos cuyos pagos de interés y/o capital se encuentran atrasados por un período de 90 días o más.” (Sagner T., 2012)

Existencias: “Las existencias son todos los productos que su negocio tiene a la venta. Las existencias también son todas las materias primas o repuestos que su negocio guarda y utiliza para fabricar los productos o prestar los servicios.” (Minh Tue & Mehtha, 2016)

Instrumentos financieros: “Es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.” (IFRS Foundation, 2021)

Normas de crédito: “Definen los criterios básicos para la concesión de un crédito a un cliente.” (Higuerey Gómez, 2007)

Obligaciones corrientes: “Constituyen una clase de crédito espontáneo como consecuencia de la actividad normal de la empresa. Son los proveedores con los que mantenemos relaciones los que nos conceden

ese aplazamiento en el pago, y que nos comprometemos a pagar en un plazo no superior a 90 días.” (López Domínguez, 2015)

Obligaciones financieras: “Representan el valor de los compromisos contraídos por la compañía mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito o de otras instituciones financieras u otros entes distintos de los anteriores, tales como organismos cooperativos, ONG’s, del país o del exterior.” (Doria Sierra, 2019)

Pasivos financieros: “Todos aquellos compromisos o deudas adquiridas por un negocio en un período determinado, que puede ser a corto, medio o largo plazo.” (Pérez, 2021)

Políticas de crédito: “Se aplican a las actividades de su propio departamento en la ejecución de sus funciones, las cuales vienen a establecer un marco de trabajo y una guía para la toma de decisiones.” (Del Valle Córdova, s.f.)

Ratio financiero: “Son datos contables comprimidos que pueden ser evaluados en términos de su utilidad; y esta utilidad, a su vez, podía ser definida en términos de su capacidad predictiva” (Ibarra Mares, 2006)

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis General

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

3.1.2. Hipótesis Específicas

La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

La gestión de la cobranza dudosa repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

3.2. Operacionalización de variables

3.2.1. Definición conceptual

❖ Variable independiente

Gestión de cuentas por cobrar (X):

Según Klimova (2017)

La gestión de cuentas por cobrar como parte integral de los activos actuales de la empresa es uno de los indicadores más importantes del aumento del nivel de uso de los recursos financieros, la eficiencia de la actividad y las oportunidades para el desarrollo innovador de las empresas en las condiciones modernas (p. 1).

Por lo tanto, se puede decir que la gestión de cuentas por cobrar forma parte del activo exigible con el que cuenta la empresa para cubrir el pago de sus obligaciones financieras del día a día; la correcta gestión y elaboración de estrategias permitirán la mejora de los resultados.

❖ Variable dependiente

Liquidez (Y):

Torres, Riu & Ortiz (s.f.) nos indican que la “Liquidez es posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos” (p. 14).

De acuerdo con lo detallado anteriormente, se puede decir que la liquidez es todo recurso con el que cuenta la empresa para convertirlo en efectivo en un corto plazo con la finalidad de hacer frente a sus compromisos ya pactados.

3.2.2. Definición operacional

❖ Variable independiente

Gestión de cuentas por cobrar (X):

La variable independiente Gestión de cuentas por cobrar está compuesta por dos dimensiones: control de gestión de cobranza y políticas de crédito; la primera consta de dos indicadores: ciclo de conversión de caja y rotación de cuentas por cobrar, la segunda por cobranza dudosa y periodo promedio de cobranza.

❖ Variable dependiente

Liquidez (Y):

La variable dependiente Liquidez está compuesta por los indicadores: ratio de liquidez general o razón corriente, ratio de prueba defensiva y ratio capital de trabajo.

3.2.3. Operacionalización

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA ALCAZU LOGISTIC S.A., PERIODO 2018 – 2021					
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	TÉCNICAS	MÉTODO
X: GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR	Control de gestión de cobranza	Ciclo de conversión de Caja	Nº de días	Observación y registros	No probabilístico
		Rotación de cuentas por cobrar	Nº de veces	Observación y registros	No probabilístico
	Políticas de crédito	Cobranza dudosa	Valor porcentual	Observación y registros	No probabilístico
		Periodo promedio de cobranza	Nº de días	Observación y registros	No probabilístico
Y: LIQUIDEZ		Ratio de liquidez general o razón corriente	Nº de veces	Observación y registros	No probabilístico
		Ratio de prueba defensiva	Nº de veces	Observación y registros	No probabilístico
		Ratio capital de trabajo	Valor monetario	Observación y registros	No probabilístico

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se aplicó es el cuantitativo, ya que se trabajó con información que se puede medir, entre ellos se encuentran los estados financieros, reportes mensuales, informes de gestión crediticia, entre otros, para que se pueda explicar con precisión la situación de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.

Según Alan & Cortez (2018) señalan que:

La investigación cuantitativa constituye el método experimental común de la mayoría de las disciplinas científicas. El objetivo de una investigación cuantitativa es adquirir conocimientos fundamentales y la elección del modelo más adecuado que nos permita conocer la realidad de una manera más imparcial, ya que se recogen y analizan los datos a través de los conceptos y variables medibles (p. 69).

Además, Hernández, Fernández, & Baptista (2014) señala que “es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase” (p. 4).

Asimismo, el trabajo de investigación es de alcance explicativo.

Bernal (2010) señala que es “explicativa porque tiene como fundamento la prueba de hipótesis y busca que las conclusiones lleven a la formulación o contraste de leyes o principios científicos. En la investigación explicativa se analizan causas y efectos de la relación entre variables (p. 115).

De acuerdo con lo indicado por Bernal, el alcance explicativo tiene como finalidad encontrar la conclusión de un problema o causa, basándose en hipótesis, leyes o principios científicos, por lo cual permitió poder analizar los hechos y causas y como se relacionan en dicho suceso, para así tener

una explicación de cómo se originó y cómo afecta a las variables mencionadas.

4.1.2. Diseño de investigación

Arias & Covinos (2021) con respecto al diseño de investigación no experimental detallan que “en este diseño no hay estímulos o condiciones experimentales a las que se sometan las variables de estudio, los sujetos del estudio son evaluados en su contexto natural sin alterar ninguna situación; así mismo, no se manipulan las variables de estudio” (p. 78).

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014) “la investigación no experimental podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables” (p. 152).

Por ello, el diseño que se utilizó en la investigación es el no experimental, porque las variables no fueron manipuladas, únicamente se observaron para luego ser analizadas.

Hernández, Fernández, & Baptista (2014) señalan también acerca de la clasificación de la investigación no experimental; específicamente de la longitudinal, “recolectan datos en diferentes momentos o periodos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. Tales puntos o periodos generalmente se especifican de antemano” (p. 159).

Asimismo, Arias & Covinos (2021) mencionan que el tipo longitudinal “estudia las características de las variables en un proceso de cambio, en este caso no se deben manipular las variables, solamente observar el proceso a lo largo de los periodos o el tiempo” (p. 79).

Por consiguiente, la investigación es de corte longitudinal porque se estudiaron 4 periodos sucesivos (2018 – 2021).

4.2. Método de investigación

El método empleado en la investigación fue hipotético – deductivo ya que se formularon hipótesis de acuerdo a la problemática de la empresa

ALCAZU LOGISTIC S.A. para que posteriormente pueda ser comprobada.

De acuerdo con Marfull (2019), indica que “el método hipotético-deductivo se propone ampliar la calidad del conocimiento que se formula a partir de la inducción (del terreno específico al genérico) a través de la deducción (del terreno genérico a lo específico)” (párr. 10).

Por otro lado, Bernal (2010) “consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos” (p. 60).

4.3. Población y muestra

4.3.1. Población

La población del trabajo de investigación fue conformada por la información financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A

Polanía, Cardona, Vargas, Calvache & Abanto (2020) indican que “se denomina población a la totalidad de individuos a quienes se generalizarán los resultados del estudio, que se encuentran delimitados por características comunes y que son precisados en el espacio y tiempo” (p. 43). Por otro lado, Sanchez, Reyes & Mejía (2018) nos dicen que es un “Conjunto formado por todos los elementos que posee una serie de características comunes” (p. 102).

Por ello, la población conformaría la totalidad de un espacio y pertenece al foco principal en un trabajo de investigación y por ser muy general es que se va a necesitar una muestra.

4.3.2. Muestra

Para determinar la muestra más apropiada para el estudio se utilizó la fórmula del muestreo no probabilístico por conveniencia, el cual consiste en seleccionar datos ya definidos y que favorecen al investigador para la muestra.

La muestra para el trabajo de investigación fueron los periodos 2018-2021 de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.

Según Sanchez, Reyes & Mejía (2018) la muestra es un “conjunto de casos o individuos extraídos de una población por algún sistema de muestreo probabilístico o no probabilístico” (p. 93).

Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) detalla que “una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre la cual se recolectarán los datos pertinentes, y deberá ser representativa de dicha población” (p. 196).

Por otro lado, Polanía, Cardona, Vargas, Calvache & Abanto (2020) señala que “la muestra es una selección representativa del universo, puede ser entre un 30 o 20 % de la población y debe ser escogida con criterios estadísticos” (p. 26).

Asimismo, Sanchez, Reyes & Mejía (2018) nos data que el muestreo no probabilístico “se basa en el criterio del investigador, ya que las unidades del muestreo no se seleccionan por procedimientos al azar. Pueden ser intencionado, sin normas o circunstancial” (p. 94).

4.4. Lugar de estudio

El lugar de estudio del trabajo de investigación será la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. que está ubicada en calle Los Pinos N°1183, San Isidro, Lima.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1. Técnicas

Polanía, Cardona, Vargas, Calvache & Abanto (2020) indican que “las técnicas son procedimientos sistematizados operativos que sirven para la solución de problemas prácticos. Estas deben ser seleccionadas teniendo en cuenta lo que se investiga: ¿por qué?, ¿para qué? y ¿cómo se investiga?” (p. 47).

Sanchez, Reyes & Mejía (2018) detallan que:

Es el conjunto de medios e instrumentos a través de los cuales se efectúa el método. Conjunto de procedimientos y recursos de que se sirve la ciencia. Se expresa como conjunto de reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos que auxilian al individuo en la aplicación de los métodos (p. 120).

Es por ello que, el trabajo de investigación empleó la técnica de la observación porque se basó en la recolección de información.

Según Arroyo (2020):

La observación científica es la percepción orientada a la obtención de información de uno o más hechos o aspectos problemáticos, cuyas manifestaciones se requiere registrar y convertir en datos.

A diferencia de la observación casual, la observación científica es un procedimiento intencional, selectivo e interpretativo de lo observado (p. 269).

Asimismo, se recurrió al registro. Según Cohen & Gómez (2019) señalan que el “registro estructurado debe ser utilizado de la misma manera en toda oportunidad que se recurra a él. Modificar una parte del todo le quita confiabilidad” (p. 184).

Es decir, mediante esta técnica podemos registrar los datos exactos sin alteración que obtenemos de la información financiera de la empresa para poder aplicar las fórmulas requeridas en la investigación.

4.5.2. Instrumentos para la recolección de datos

Uno de los instrumentos principales que se utilizaron en la investigación fueron los cuadros comparativos.

Polanía, Cardona, Vargas, Calvache & Abanto (2020) detallan que “cualquier procedimiento gráfico que sirva para organizar, sintetizar o registrar los datos observados, puede ser útil como, por ejemplo, planillas, cuadros, columnas, etc” (p. 135).

Además, se recurrió al análisis documental, ya que se obtuvo informes financieros, memorias de gestión, informes de auditoría, entre otros, para poder realizar una adecuada investigación con respecto a los acontecimientos y movimientos generados en la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Sanchez, Reyes & Mejía (2018) mencionan que:

Es el análisis de los contenidos que se encuentran en las fuentes documentales, para ello se extrae de un documento los elementos de información más significativos, organizándolos, clasificándolos y analizándolos desde la perspectiva de los objetivos del investigador. El análisis documental requiere el empleo de una metodología cualitativa correspondiente (p. 18).

Cabe mencionar que, para el análisis de los datos obtenidos y los resultados se recurrió al uso de ratios financieros vinculados a las cuentas por cobrar y liquidez, interpretación de variaciones, análisis de contratos y políticas.

4.6. Análisis y procesamiento de datos

Para que podamos llevar a cabo el análisis estadístico y procesamiento de datos que permitieron obtener los resultados de la investigación, se realizó lo siguiente:

En primera instancia, se solicitó la información financiera a la empresa que relaciona las variables de investigación.

Segundo, se organizó toda la información obtenida elaborando una base de datos en relación a la matriz de operacionalización, identificando los indicadores que resultaron de las dimensiones generadas por las variables.

Tercero, se procesó los datos obtenidos en el programa estadístico SPSS Statistics y del programa Microsoft Excel versión 2019.

Por último, se organizó los resultados, utilizando tablas y gráficos para poder describirlos con la finalidad de responder a las preguntas

formuladas en la investigación; además se realizaron pruebas inferenciales para probar las hipótesis.

4.7. Aspectos éticos en investigación

De acuerdo con el Código de Ética de Investigación de la Universidad Nacional del Callao bajo resolución de Consejo Universitario N°260-2019-CU aprobada el día 16 de julio de 2019, se cumplió con los principios de profesionalismo, transparencia, objetividad, compromiso, honestidad y confidencialidad.

Asimismo, de acuerdo con el Código de Ética Profesional del Contador Público bajo resolución N° 013-2005-JDCCPP aprobada el día 4 de agosto del 2005, se cumplió con los principios fundamentales: objetividad, confidencialidad y comportamiento profesional.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos

5.1.1. Hipótesis específica N°1

La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Para la variable independiente se analizó a través del indicador rotación de cuentas por cobrar y para la variable dependiente se analizó a través de su indicador ratio de liquidez general o razón corriente como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4.

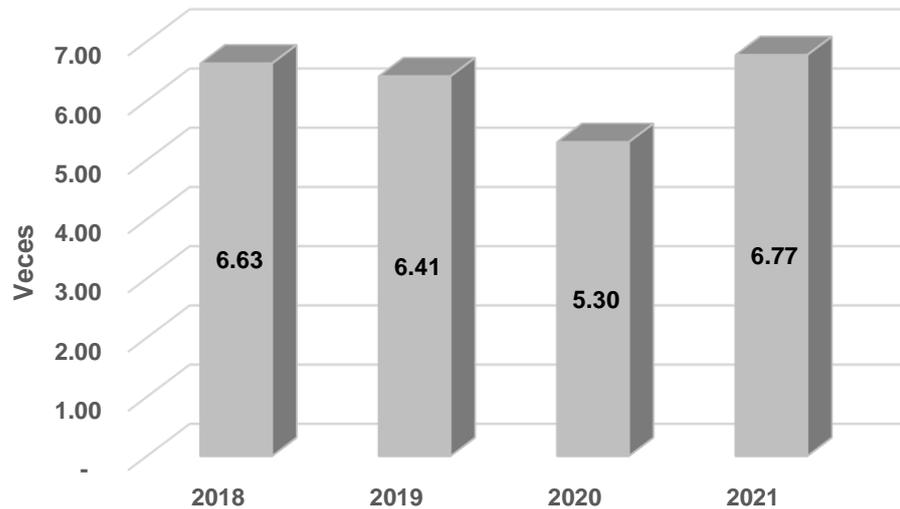
Ratio rotación de cuentas por cobrar de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)

Año	Ratio Rotación de Cuentas por Cobrar
2018	6.08
2019	6.41
2020	5.30
2021	6.77

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 1.

Variación del ratio rotación de cuentas por cobrar de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 4 y gráfico 1, representa la variación del ratio rotación de cuentas por cobrar en el periodo 2018 - 2021, mediante el cual se interpreta el número de veces que rota el promedio de la cartera para convertirse en efectivo. En los años 2018 y 2019 la tasa de rotación tuvo una mejora considerable, fue de 6.63 y 6.41 respectivamente, lo que demostraba que los días de recupero de la cartera se iban acortando en 54 y 56 días en promedio, esto evidenciaba una mejora progresiva del comportamiento de pago de sus clientes. En el año 2020 el índice vuelve a disminuir teniendo un resultado de 5.30 veces, lo que indicaba un incremento en el recupero de cartera a 68 días, considerando que fue un año atípico donde muchos de los clientes tuvieron que parar operaciones y alargaron sus compromisos de pago a causa de la crisis sanitaria. En el año 2021 se obtuvo la tasa más alta, generando un resultado de 6.77 veces de rotación de cartera, reduciendo los días de recupero de la cartera a 53 días, aun considerando que fue el periodo con el mejor índice de

rotación de forma histórica, los días de recupero siguen siendo elevados para considerarlo un indicador que garantice la liquidez corriente necesaria para la empresa.

Tabla 5.

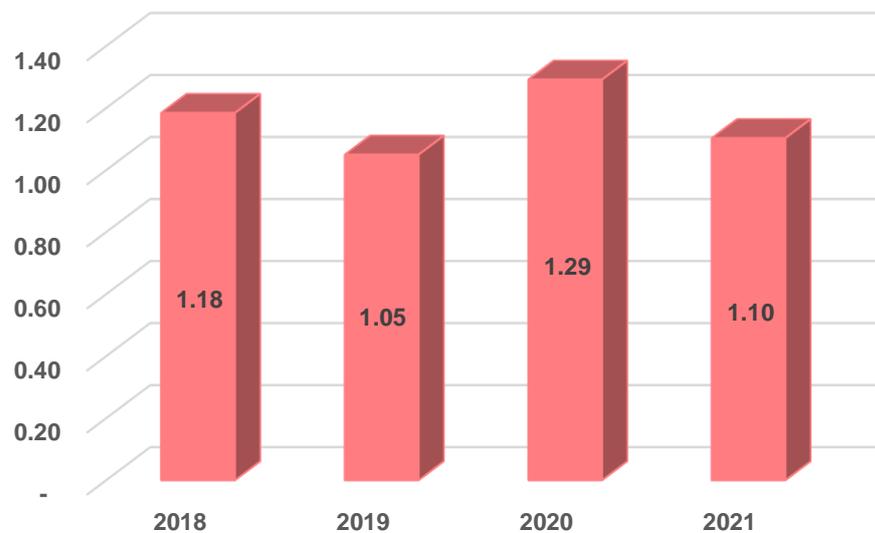
Ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)

Año	Ratio de Liquidez General o Razón Corriente
2018	1.18
2019	1.05
2020	1.29
2021	1.10

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 2.

Variación del ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 5 y gráfico 2, se puede observar la variación que ha tenido el ratio de liquidez general o razón corriente en el periodo 2018 – 2021.

En el año 2018 se obtuvo como resultado que, por cada sol de deuda la empresa contaba con 1.18 soles disponible, obteniéndose aun una liquidez estable. Sin embargo, en el 2019, se reflejó una disminución ya que, por cada 1 sol de deuda, se tenía 1.05 contra las obligaciones, siendo un nivel de liquidez insuficiente para poder realizar futuras inversiones. Con respecto al año 2020, se generó un mejor resultado, siendo así que el activo corriente represente un 1.29 con respecto al pasivo corriente, esto genera un nivel de liquidez eficiente para que la empresa pueda cubrir sus obligaciones inmediatas. No obstante, en el año 2021, el resultado disminuyó a 1.10 por cada 1 sol de deuda, siendo un nivel de liquidez estable para poder asumir sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 6.

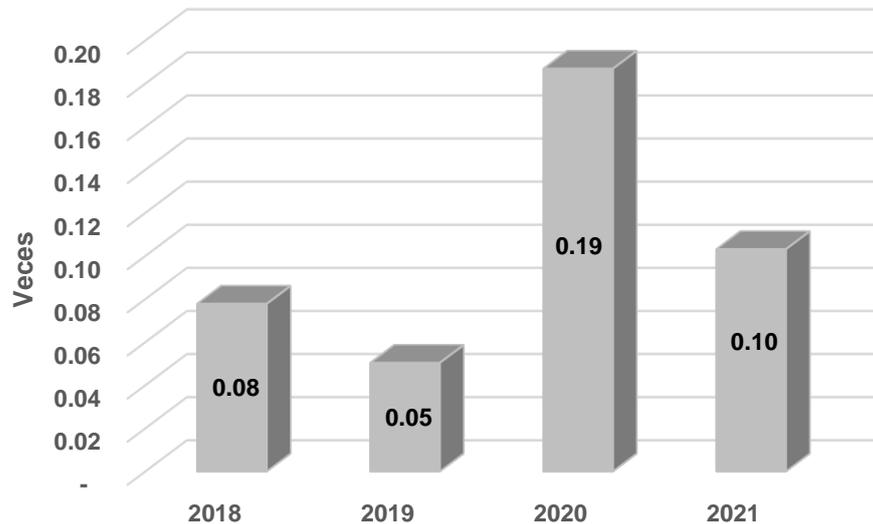
*Ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
periodo 2018 al 2021 (veces)*

Año	Ratio de Prueba Defensiva
2018	0.08
2019	0.05
2020	0.19
2021	0.10

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
periodo 2018-2021

Gráfico 3.

Variación del ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (veces)



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 6 y gráfico 3, se puede observar la variación del ratio de prueba defensiva en el periodo 2018 – 2021. En el año 2018 la capacidad de pago de obligaciones inmediatas era de 0.08 veces con respecto al pasivo corriente; en el año 2019 se obtuvo un índice de 0.05, el resultado más bajo en los 4 años de estudio, por lo cual no se tenía capacidad de pago inmediato disponible. No obstante, en el año 2020, el indicador fue de 0.19, obteniendo un mayor índice de liquidez, aunque se consideró que el índice sigue siendo mínimo para asumir deudas e inversiones a corto plazo. Por último, en el año 2021 el ratio disminuyó a 0.10.

Tabla 7.

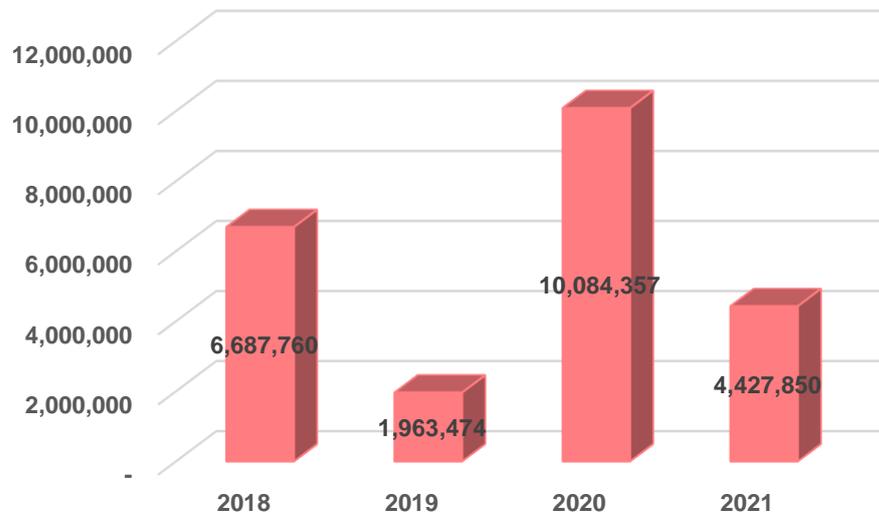
Ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (soles)

Año	Ratio de Capital de Trabajo
2018	6,687,760
2019	1,963,474
2020	10,084,357
2021	4,427,850

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 4.

Variación del ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (soles)



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 7 y gráfico 4 se puede observar la variación que ha tenido el ratio capital de trabajo en el periodo 2018 – 2021. Según el grafico, en el año 2018 y 2021, el ratio obtuvo un resultado de 6,687,760 y 4,427,850 soles respectivamente, resultados promedios frente a los periodos estudiados, lo cual significa que si la empresa cancela todas sus deudas

corrientes, contará con un excedente que le permita desarrollar sus actividades con normalidad. Para el año 2019, el ratio de capital de trabajo tuvo una disminución significativa con respecto al año anterior, contó con 1,963,474 soles de activo disponible para asumir nuevas inversiones. Sin embargo, en el año 2020 el capital de trabajo fue mayor, la empresa disponía de 10,084,357 soles luego de realizar sus pagos inmediatos.

Tabla 8.

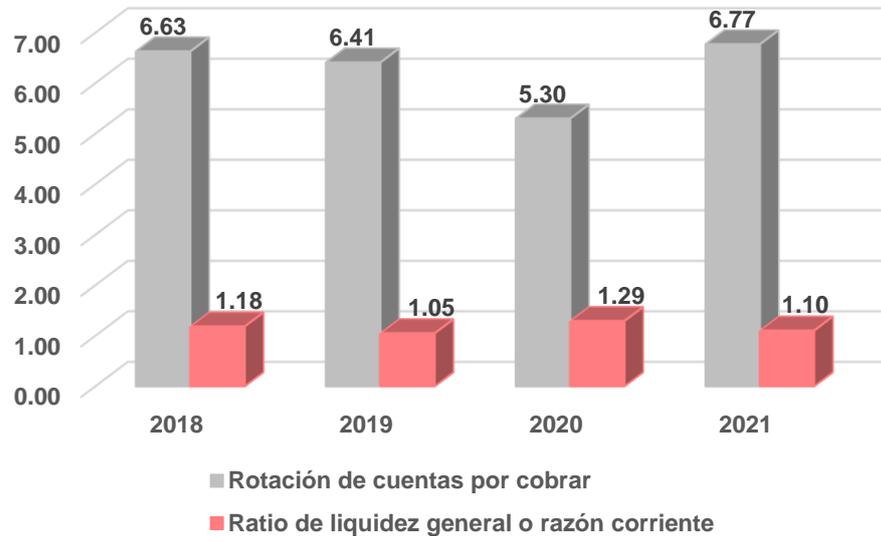
Ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Año	Rotación de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez general o razón corriente
2018	6.63	1.18
2019	6.41	1.05
2020	5.30	1.29
2021	6.77	1.10

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 5.

Variación del ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 8 y gráfico 5, se observa que la rotación de cuentas por cobrar en los periodos 2018 – 2021 ha resultado en número de veces una disminución progresiva, lo que significaba que se recuperaba la cartera de cuentas por cobrar en 59 días en promedio, plazo extendido en relación con el pago de sus obligaciones; este indicador repercutía directamente al ratio de la liquidez corriente de la empresa que venía a una razón descendente. El indicador de rotación de cuentas por cobrar debe ir en incremento a fin de disminuir el número de veces para demostrar un mejor recupero en días de la cartera y pueda impactar favorablemente en la liquidez para afrontar sus obligaciones a corto plazo de forma saludable. Cabe mencionar que, durante los años de estudio existió una relación inversa entre ambos indicadores, excepto en el año 2019 que la relación fue directa, debido a la disminución en el rubro de efectivo y equivalente de efectivo por un 78% con relación al activo corriente.

5.1.2. Hipótesis específica N°2

La gestión de la cobranza dudosa repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Para la variable independiente se analizó a través del indicador cobranza dudosa y para la variable dependiente se analizó a través de su indicador ratio capital de trabajo como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 9.

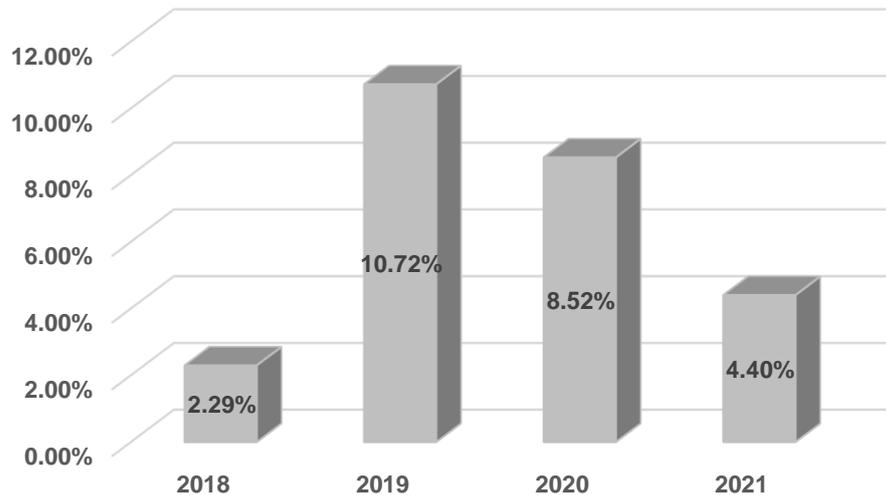
*Ratio de cobranza dudosa de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
periodo 2018 al 2021 (porcentual)*

Año	Ratio de Cobranza Dudosa
2018	2.29
2019	10.72
2020	8.52
2021	4.40

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
periodo 2018-2021

Gráfico 6.

Variación del ratio de cobranza dudosa de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 9 y gráfico 6 se puede observar el ratio de la cobranza dudosa en el periodo 2018 - 2021, sobre el cual se interpreta el porcentaje que representa la cartera incobrable del periodo en base al total de la cartera; en el año 2018 se obtuvo el nivel más bajo de los periodos estudiados, teniendo un resultado del 2.29%; en los años 2019 y 2020 se obtuvieron los porcentajes más altos, 10.72% y 8.52% respectivamente, en los mencionados años se suscitaron gestiones de cobranza críticas que fueron derivadas a un proceso legal para intentar recuperar el capital de trabajo del servicio atendido. Por último, en el año 2021 se obtuvo un resultado del 4.40% de la cartera que correspondía a cobranza dudosa.

Tabla 10.

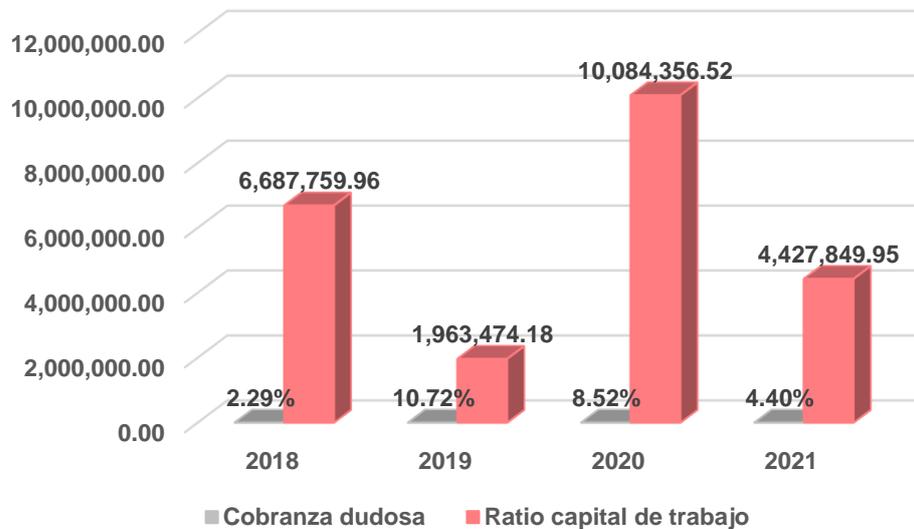
Ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Año	Cobranza dudosa	Ratio capital de trabajo
2018	2.29%	6,687,760
2019	10.72%	1,963,474
2020	8.52%	10,084,357
2021	4.40%	4,427,850

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 7.

Variación del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 10 y gráfico 7 se observa que, en los años 2019 y 2020 se registró un incremento del ratio de cobranza dudosa en relación a los demás años que son materia de estudio; a su vez en el año 2019 se alcanzó el menor resultado histórico en el ratio de capital de trabajo lo que

significó que podría estar en riesgo de no haber cubierto sus obligaciones a corto plazo si este indicador continuaba disminuyendo; sin embargo, en el año 2020 este ratio presentó un buen resultado a consecuencia del incremento de ventas una vez se reactivó el giro del negocio a causa de la pandemia. Por último, en los años 2018 y 2021 el ratio de capital de trabajo fue favorable para la empresa al igual que los niveles mínimos del ratio de cobranza dudosa.

5.1.3. Hipótesis específica N°3

La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Para la variable independiente se analizó a través del indicador periodo promedio de cobranza y para la variable dependiente se analizó a través de su indicador ratio de liquidez general o razón corriente como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 11.

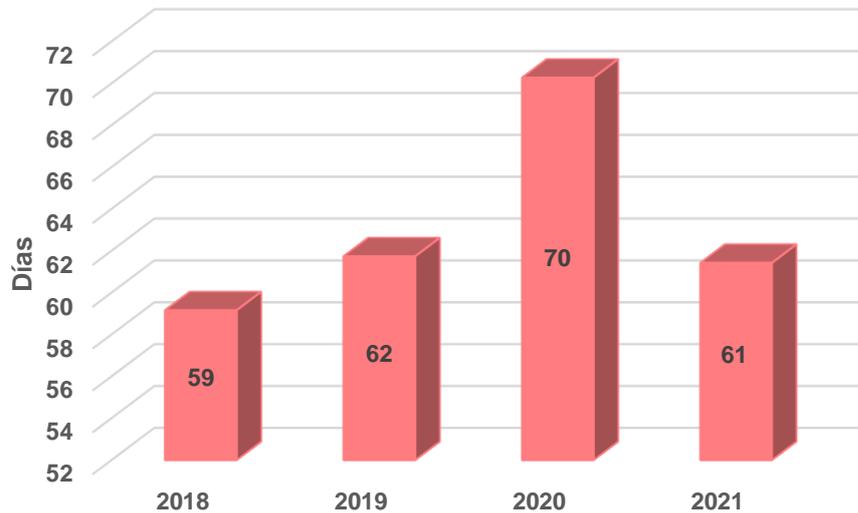
Ratio periodo promedio de cobranza de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (días)

Año	Ratio de Periodo Promedio de Cobranza
2018	59.16
2019	61.73
2020	70.27
2021	61.42

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 8.

Variación del ratio periodo promedio de cobranza de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 11 y gráfico 8, se puede observar la variación que ha tenido el ratio periodo promedio de cobranza (PPC) en el periodo 2018 - 2021. Mediante este ratio podemos medir el tiempo promedio en días que tardan las cuentas por cobrar en convertirse en efectivo disponible para la empresa. En el año 2018, el ratio periodo promedio de cobranza fue de 59 días, a pesar de obtener un resultado menor en comparación con los otros años, los días promedios de cobranza seguían siendo elevados para solventar la liquidez corriente de la empresa; en el año 2020 el ratio asciende considerablemente a 70 días a causa también de factores externos (Covid-19), los clientes alargaron sus días de pago lo que ocasionó que el ratio se elevara nuevamente; sin embargo, en el año 2019 y 2021 se obtuvo un tiempo promedio periodo de cobro de 62 y 61 días respectivamente, aun presentando tiempo extendido del retorno de las cuentas por cobrar.

Tabla 12.

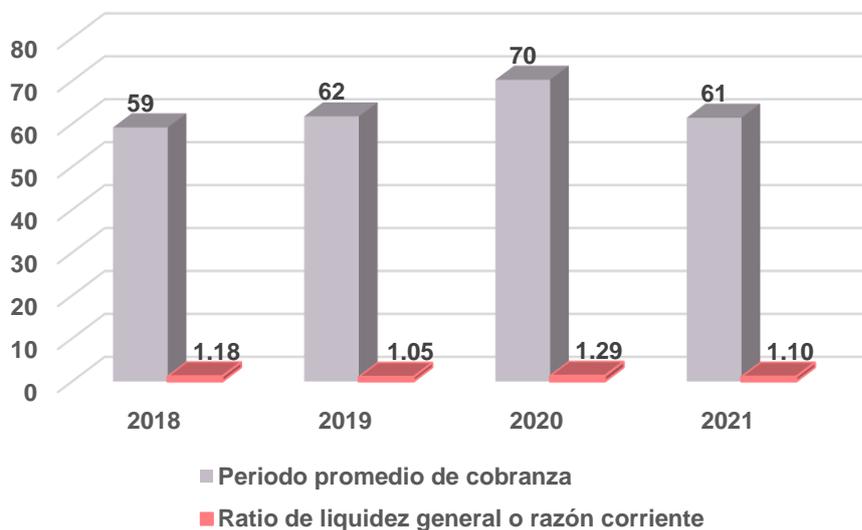
Ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Año	Periodo promedio de cobranza	Ratio de liquidez general o razón corriente
2018	59	1.18
2019	62	1.05
2020	70	1.29
2021	61	1.10

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 9.

Variación de ratio periodo promedio de cobranza y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 12 y gráfico 9, se determina que no en todos los años existe una relación inversa. En el año 2020 el periodo promedio de cobranza

aumenta y el ratio de liquidez general o razón corriente aumenta, esto debido a la disminución de las ventas al crédito efectuadas en dicho año y a la disminución de las cuentas por pagar al cierre; sin embargo, en el año 2018, 2019 y 2021 el periodo promedio de cobranza aumenta y el ratio de liquidez general o razón corriente disminuye, y viceversa, obteniendo una relación inversa.

5.1.4. Hipótesis general

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

La gestión de cuentas por cobrar se analizó a través del indicador ciclo de conversión de caja y para la liquidez se analizó a través de su indicador ratio de prueba defensiva como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 13.

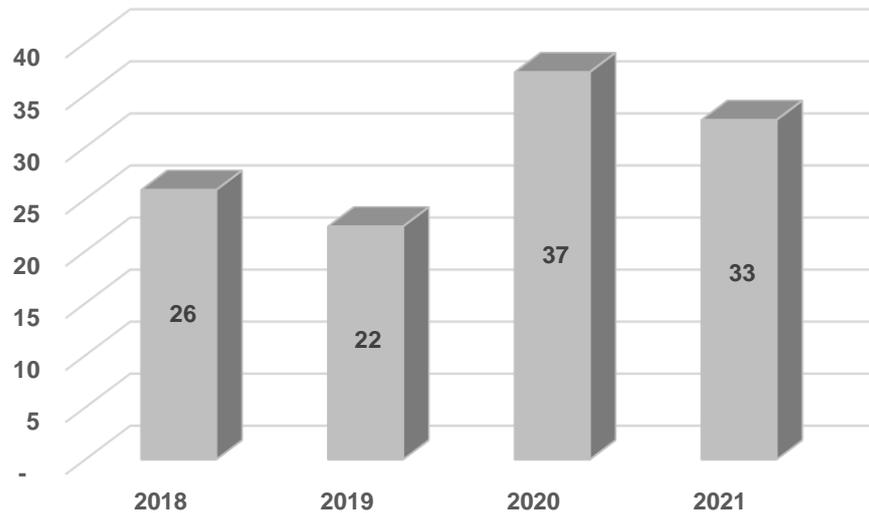
Ratio ciclo de conversión de caja de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021 (días)

Año	Ratio Ciclo de Conversión de Caja
2018	25.88
2019	22.37
2020	37.19
2021	32.60

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 10.

Variación del ratio ciclo de conversión de caja de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

En la tabla 13 y gráfico 10, se puede observar la variación del ratio ciclo de conversión de caja en el periodo 2018 - 2021. Mediante este ratio podemos medir el tiempo que demora la empresa en lograr que su inversión se capitalice y genere el margen esperado que el negocio requiere; en los años 2018 y 2019 se obtuvo un índice de 26 y 22 días respectivamente. En el año 2020, se alcanzó el resultado más crítico, se obtuvo un índice de 37 días en promedio para recuperar el capital de trabajo, esto debido al año atípico por la cual se atravesó, los clientes gestionaron para que se aplase las fechas de cobro debido al paro de operaciones. Por otro lado, en el año 2021 disminuyó ligeramente y se obtuvo un índice por el ciclo de conversión de caja de 33 días.

Tabla 14.

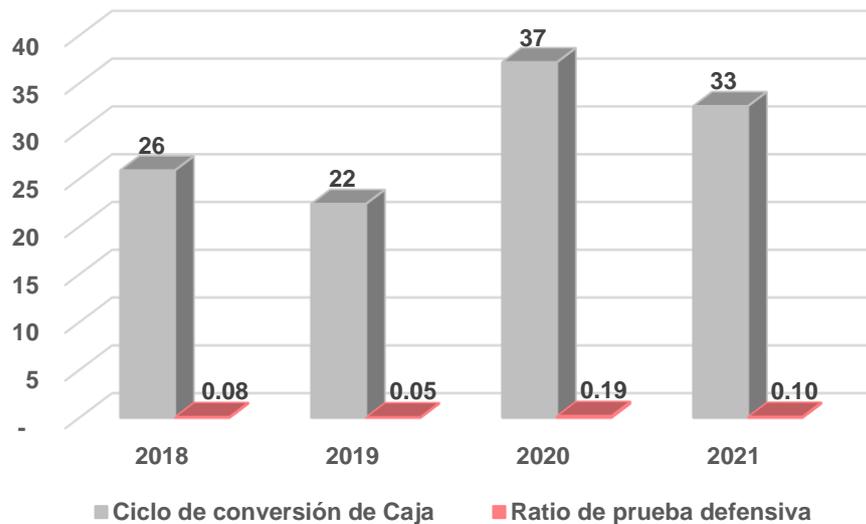
Ratio ciclo conversión de caja y el ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Año	Ciclo de conversión de Caja	Ratio de prueba defensiva
2018	26	0.08
2019	22	0.05
2020	37	0.19
2021	33	0.10

Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Gráfico 11.

Variación de ratio ciclo de conversión de caja y ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

De la tabla 14 y gráfico 11 se observa que entre los indicadores de la variable independiente y dependiente son directamente proporcionales ya que, a mayor valor del ciclo de conversión de caja, mayor será la razón del ratio de prueba defensiva y viceversa. En los años 2020 y 2021 el ratio

ciclo de conversión de caja aumentó y el ratio de prueba defensiva aumentó, mientras que en el año 2018 y 2019 ambos ratios disminuyeron.

Por lo tanto, la diferencia del periodo de cobro y de pago de la empresa disminuye cuando se tiene menos efectivo disponible para asumir sus obligaciones inmediatas. Caso contrario sería si la empresa contara con efectivo disponible para asumir una mayor parte de sus obligaciones, tendría una mayor diferencia de días entre sus cobranzas con respecto a sus pagos a corto plazo

5.2. Resultados inferenciales

De acuerdo con los resultados inferenciales, las hipótesis fueron demostradas con indicadores estadísticos y no hubo generalización ya que no existe una muestra aleatoria, el muestreo fue no probabilístico por conveniencia.

5.2.1. Hipótesis específica N°1

Hipótesis Alternativa: H1

La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Hipótesis Nula: H0

La gestión de la rotación de cuentas por cobrar no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística.

Tabla 15.

Prueba de normalidad del ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Rotación de cuentas por cobrar	,225	4	,200*	,918	4	,488
Ratio de liquidez general o razón corriente	,175	4	,200*	,950	4	,741

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

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Programa IBM SPSS

Según la tabla 15, el ratio rotación de cuentas por cobrar tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0.488 y el ratio de liquidez general o razón corriente también tiene una distribución normal cuyo P-valor = 0.741.

Por ello, se aplicó la prueba estadística paramétrica “correlación de Pearson”

Tabla 16.

Correlación del ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

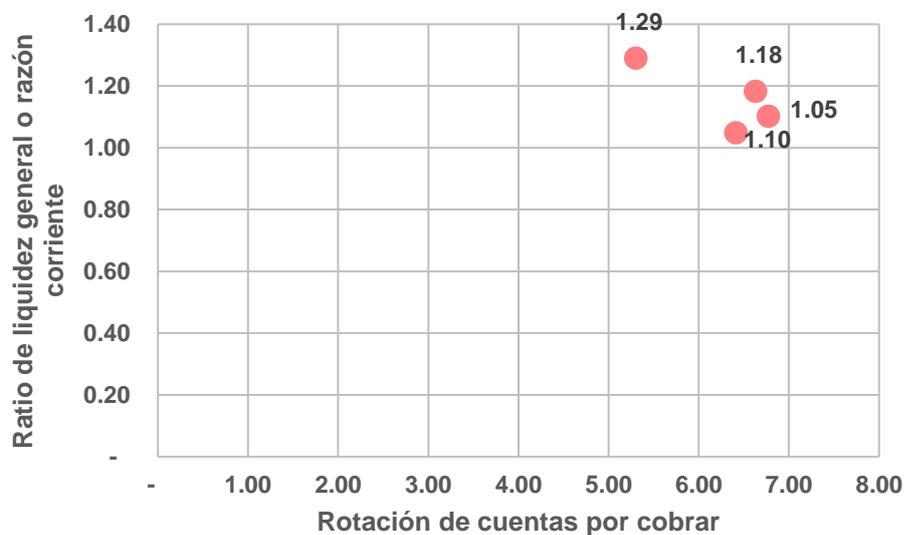
		Rotación de cuentas por cobrar	Ratio de liquidez general o razón corriente
Rotación de cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	-,678
	Sig. (bilateral)		,139
	N	4	4
Ratio de liquidez general o razón corriente	Correlación de Pearson	-,678	1
	Sig. (bilateral)	,139	
	N	4	4

Nota: Programa IBM SPSS

En la tabla 16, la correlación entre el ratio rotación de cuentas por cobrar y el ratio de liquidez general o razón corriente es -0.678, esto significa que ambas variables guardan una relación inversa de 67.80%.

Gráfico 12.

Relación de ratio rotación de cuentas por cobrar y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Según el gráfico 12, indica que la variabilidad del ratio rotación de cuentas por cobrar presenta una disminución con respecto a la variabilidad del ratio de liquidez general o razón corriente.

Tabla 17.

Análisis de varianza del ratio rotación de cuentas por cobrar y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	,028	1	,028	3,398	,139 ^b
Residuo	,033	4	,008		
Total	,060	5			

a. Variable dependiente: Ratio de liquidez general o razón corriente

b. Predictores: (Constante), Rotación de cuentas por cobrar

Nota: Programa IBM SPSS

De acuerdo con la tabla 17, como regla de decisión se obtuvo que el P-valor = sig 0.139 > 0.05, por ello, se aceptó H0 y se rechazó H1.

Por lo tanto, se concluye que:

La gestión de la rotación de cuentas por cobrar no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

5.2.2. Hipótesis específica N°2

Hipótesis Alternativa: H2

La gestión de la cobranza dudosa repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Hipótesis Nula: H0

La gestión de la cobranza dudosa no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística.

Tabla 18.

Prueba de normalidad del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Cobranza dudosa	,171	4	,200*	,967	4	,869
Ratio capital de trabajo	,148	4	,200*	,968	4	,878

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

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Programa IBM SPSS

Según la tabla 18, el ratio de cobranza dudosa tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0.869 y el ratio capital de trabajo también mantiene una distribución normal cuyo P-valor = 0.878.

Por ello, se aplicó la prueba estadística paramétrica “correlación de Pearson”

Tabla 19.

Correlación del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

		Cobranza dudosa	Ratio capital de trabajo
Cobranza dudosa	Correlación de Pearson	1	-,038
	Sig. (bilateral)		,144
	N	4	4
Ratio capital de trabajo	Correlación de Pearson	-,038	1
	Sig. (bilateral)	,144	
	N	4	4

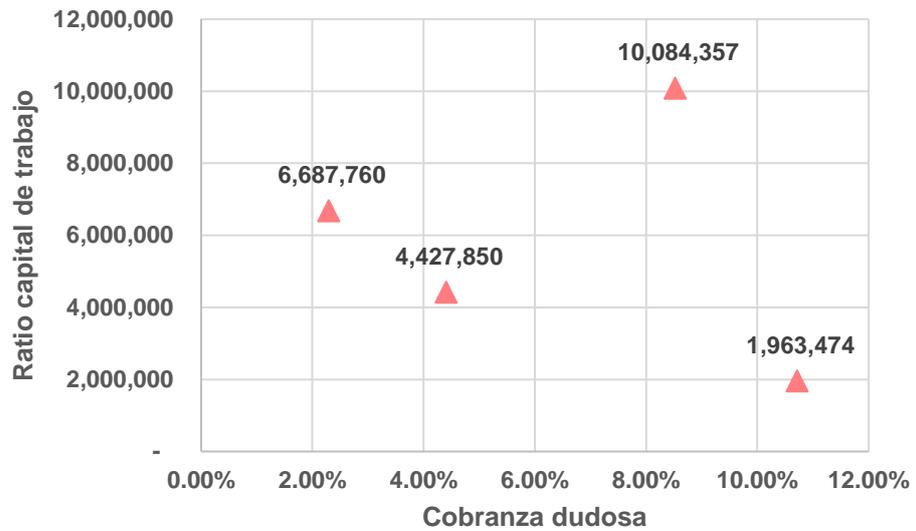
Nota: Programa IBM SPSS

Según la tabla 19, la correlación entre el ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo es -0.038, esto quiere decir que ambas variables

se relacionan inversamente en un 3.80%, a menor resultado por cobranza dudosa, mayor resultado en el ratio capital de trabajo.

Gráfico 13.

Relación de ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Según el gráfico 13, muestra que la variabilidad del ratio de cobranza dudosa presenta una disminución con relación a la variabilidad del ratio capital de trabajo.

Tabla 20.

Análisis de varianza del ratio de cobranza dudosa y el ratio capital de trabajo de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	83091077228,040	1	83091077228,040	,006	,144 ^b
Residuo	58879809108546,780	4	14719952277136,695		
Total	58962900185774,820	5			

a. Variable dependiente: Ratio capital de trabajo

b. Predictores: (Constante), Cobranza dudosa

Nota: Programa IBM SPSS

Para determinar la regla de decisión, se basó a la tabla 20 donde se observa que el P-valor = sig 0.144 > 0.05, por ello, se aceptó H0 y se rechazó H2.

Por lo tanto, se pudo concluir que:

La gestión de la cobranza dudosa no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

5.2.3. Hipótesis específica N°3

Hipótesis Alternativa: H3

La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Hipótesis Nula: H0

La gestión del periodo promedio de cobranza no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística.

Tabla 21.

Prueba de normalidad del ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Periodo promedio de cobranza	,303	4	,091	,811	4	,074
Ratio de liquidez general o razón corriente	,175	4	,200*	,950	4	,741

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

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Programa IBM SPSS

Según la tabla 21, el ratio periodo promedio de cobranza tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0.074 y el ratio de liquidez general o razón corriente tiene una distribución normal cuyo P-valor = 0.741

Por ello, se aplicó la prueba estadística paramétrica “correlación de Pearson”

Tabla 22.

Correlación del ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

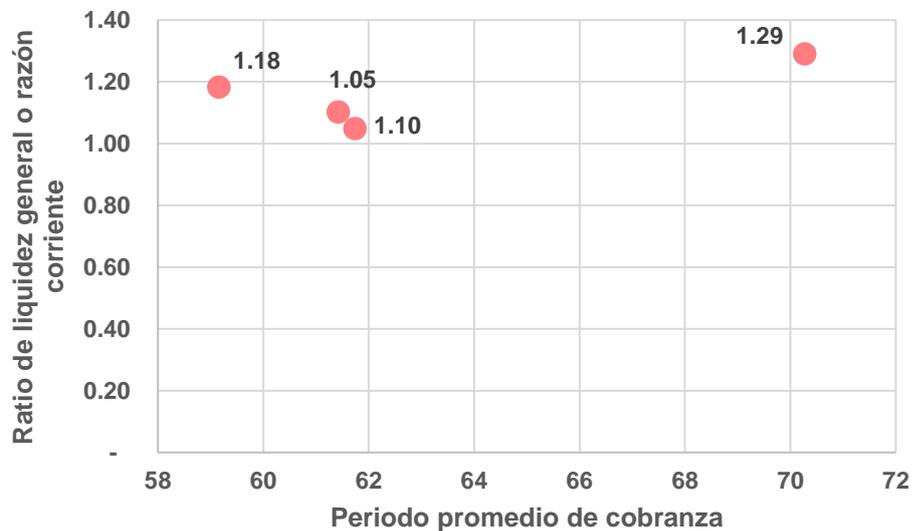
	Periodo promedio de cobranza	Ratio de liquidez general o razón corriente
Periodo promedio de cobranza	1	,370
Correlación de Pearson		,041
Sig. (bilateral)		
N	4	4
Ratio de liquidez general o razón corriente	,370	1
Correlación de Pearson	,041	
Sig. (bilateral)		
N	4	4

Nota: Programa IBM SPSS

En la tabla 22, se muestra que el coeficiente de correlación entre el Periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general es $r=0.370$, lo que implica que dichas variables se relacionen directamente en un 37%, es decir, a mayor resultado en el periodo promedio de cobranza, mantendrá un resultado mayor en el ratio de liquidez general.

Gráfico 14.

Relación de ratio periodo promedio de cobranza y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Según el gráfico 14, muestra que la variabilidad del ratio periodo promedio de cobranza presenta un incremento con relación a la variabilidad del ratio de liquidez general o razón corriente.

Tabla 23.

Análisis de varianza del ratio periodo promedio de cobranza y ratio de liquidez general o razón corriente de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	,008	1	,008	,632	,041 ^b
Residuo	,052	4	,013		
Total	,060	5			

a. Variable dependiente: Ratio de liquidez general o razón corriente

b. Predictores: (Constante), Periodo promedio de cobranza

Nota: Programa IBM SPSS

De acuerdo con la tabla 23, como regla de decisión se obtuvo que el P-valor = sig 0.041 ≤ 0.05, por ello, se aceptó H3 y se rechazó H0.

Por lo tanto, con un 95% de confianza se pudo concluir que:

La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

5.2.4. Hipótesis general

Hipótesis Alternativa: H_G

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Hipótesis Nula: H₀

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Nivel de significancia $\alpha = 0,05$

Establecer la prueba estadística.

Tabla 24.

Prueba de normalidad del ratio ciclo de conversión de caja y el ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Ciclo de conversión de caja	,197	4	,200*	,950	4	,739
Ratio de prueba defensiva	,229	4	,200*	,872	4	,235

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

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Programa IBM SPSS

Según la tabla 24, el ratio ciclo de conversión de caja tiene una distribución normal, tiene un P-valor = 0,739 y el ratio de prueba defensiva también tiene una distribución normal cuyo P-valor = 0,235. Por ello, se aplicó la prueba estadística paramétrica “correlación de Pearson”

Tabla 25.

Correlación del ratio ciclo de conversión de caja y el ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

		Ciclo de conversión de caja	Ratio de prueba defensiva
Ciclo de conversión de caja	Correlación de Pearson	1	,927**
	Sig. (bilateral)		,008
	N	4	4
Ratio de prueba defensiva	Correlación de Pearson	,927**	1
	Sig. (bilateral)	,008	
	N	4	4

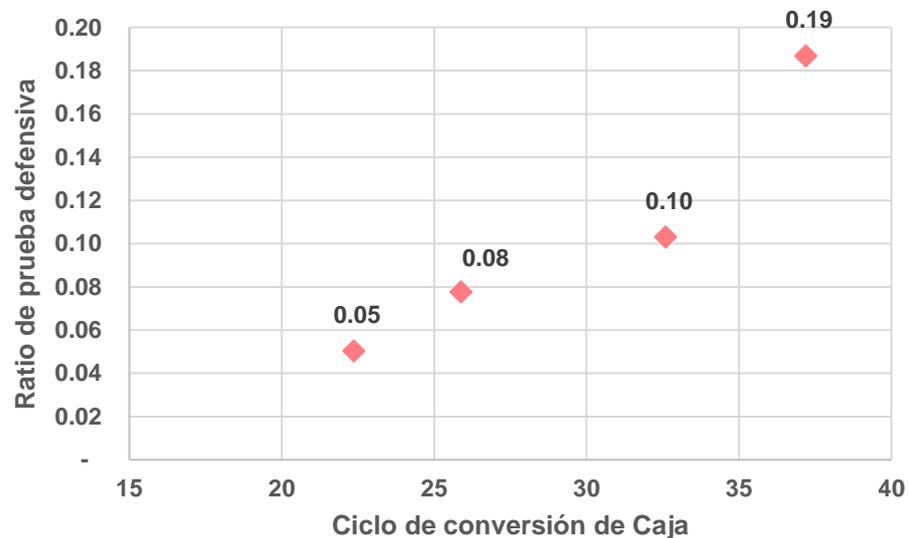
** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Programa IBM SPSS

Según la tabla 25, la correlación entre el ratio ciclo de conversión de caja y el ratio de prueba defensiva es 0,927, esto significa que ambas variables se relacionan por un 92.7%, y tienen una correlación positiva muy alta. Las variables mantienen una relación directa, es decir, si el resultado del ciclo de conversión de caja es mayor, mantendrá un resultado mayor en el ratio de prueba defensiva.

Gráfico 15.

Relación de ratio ciclo de conversión de caja y ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021



Nota: Información Financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Según el gráfico 15, indica que la variabilidad del ratio ciclo de conversión de caja presenta un incremento con relación a la variabilidad del ratio de prueba defensiva.

Tabla 26.

Análisis de varianza del ratio ciclo de conversión de caja y ratio de prueba defensiva de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018 al 2021

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	,014	1	,014	24,408	,008 ^b
Residuo	,002	4	,001		
Total	,016	5			

a. Variable dependiente: Ratio de prueba defensiva

b. Predictores: (Constante), Ciclo de conversión de caja

Nota: Programa IBM SPSS

De acuerdo con la tabla 26, como regla de decisión se obtuvo que el P-valor = sig $0.008 \leq 0.05$, por ello, se aceptó H_1 y se rechazó H_0 .

Por lo tanto, con un 95% de confianza se pudo concluir que:

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

5.3. Otros resultados

De acuerdo con los resultados obtenidos en relación con las hipótesis formuladas, se detallan los requisitos que se requieren al momento de que el cliente solicita un crédito:

Hasta 2 mil dólares:

- Solicitud de Crédito firmada y sellada por el Representante Legal.
- Vigencia Poder del firmante
- Ficha Ruc (opcional)
- Referencias Comerciales
- Contar con 1 año de creación en el mercado.

Hasta 10 mil dólares:

- Debe existir movimientos en el Sistema Financiero mayor a un 1 año.
- Referencias Bancarias

Hasta 20 mil dólares:

- Estados Financieros

Más de 20 mil dólares:

- Garantías

Asimismo, cuando se solicita un crédito se llevan a cabo distintos procesos, entre ellos está evaluación de créditos y aprobación de créditos:

Tabla 27.

Evaluación de créditos

N°	Actividad	Descripción del proceso	Responsable
1	Solicitar Créditos	El asesor comercial, debe ingresar la solicitud de crédito a través del formulario de solicitud de créditos de Google.	Asesor comercial
2	Verificar Solicitud	El analista de cuentas por cobrar verifica que la solicitud de crédito adjunte los sustentos para la evaluación.	Analista de cuentas por cobrar
3	Evaluar Créditos	El analista de cuentas por cobrar evalúa la información recibida.	Analista de cuentas por cobrar
4	Autorización según monto	El monto a aprobar dependerá del cargo que tenga el responsable. (Ver tabla)	Cargo de responsables
5	Enviar solicitud al banco	El analista de cuentas por cobrar, solicita al Banco evaluación y recepción de letras.	Analista de cuentas por cobrar
6	Aprobar Créditos	El analista de cuentas por cobrar comunica al asesor comercial la aprobación o negación del crédito	Analista de cuentas por cobrar
7	Comunicar Clientes	En el sistema integral en el campo contacto de cliente deberá estar completo para que el cliente reciba el documento generado por el sistema.	Analista de cuentas por cobrar

Cargo de responsables:

Cargo	Crédito Directo	Crédito indirecto
Analista de cuentas por cobrar	Hasta \$10,000.00 o su equivalente en soles.	Hasta \$10,000.00 o su equivalente en soles.
Líder de Créditos y Cobranzas	Desde \$10,000.01 hasta \$60,000.00 o su equivalente en soles.	Desde \$10,000.01 hasta \$60,000.00 o su equivalente en soles.
Gerencia de Administración y Finanzas o Directores	Desde \$60,000.01 a más o su equivalente en soles.	Desde \$60,000.01 a más o su equivalente en soles.
Comité de riesgos	Desde \$60,000.01 a más o su equivalente en soles, en caso sean denegados por Gerencia de Administración y Finanzas.	Desde \$60,000.01 a más o su equivalente en soles, en caso sean denegados por Gerencia de Administración y Finanzas.

Tabla 28.*Aprobación de créditos*

N°	Actividad	Descripción del proceso	Responsable
1	Aprobar operación	El analista de cuentas por cobrar verificará si se trata de un crédito directo o indirecto; si es un crédito directo se verifica línea disponible en los archivos en línea (drive-aduanas, drive-cambio de régimen y otros servicios adicionales a través de correo electrónico) y aprobará las operaciones, según disponibilidad de línea de crédito del cliente. Si es un crédito indirecto se solicita conformidad del banco y se cotiza el % tasa; si el cliente califica para el descuento se emiten letras, posteriormente se envía al cliente para su aceptación, luego se genera plantilla para el banco y se gestionan firmas de nuestros representantes legales, se envían al baco y se confirma el desembolso en nuestras cuentas para finalmente comunicar al equipo y autorizar la operación.	Analista de cuentas por cobrar
2	Aprobar máximo 20%	El analista de cuentas por cobrar sólo podrá aprobar hasta un 20% de sobregiro de la línea de crédito. ¿Se acepta? Sí: Fin del proceso No: Ir al subproceso 7.1 Evaluación de Créditos	Analista de cuentas por cobrar
3	Solicitar incremento de línea crediticia	El asesor comercial, deberá solicitar el incremento de línea de crédito según incremento de ventas del cliente.	Asesor comercial

Cabe precisar que, para pasar al Comité de riesgos se debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

Tabla 29.*Comité de riesgos: consideraciones*

Variables	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3	Escenario 4	Escenario 5
EMB	No cumple	No Cumple	No cumple	Cumple a medias	No cumple
Garantías Financieras	No cumple	No cumple	No cumple	No cumple	No cumple
Rentabilidad de EEFF	No cumple	No cumple	Sí Cumple	No cumple	Sí Cumple
Historial Crediticio con Alcazu	No cumple	No cumple	No cumple	Cumple a medias	Cumple a medias
Referencias Bancarias	No cumple	No cumple	No cumple	No cumple	No cumple
Calificación Financiera	No cumple	No cumple	No cumple	Sí Cumple	No cumple
Cuenta de priorización	No cumple	Sí Cumple	No cumple	Sí Cumple	No cumple
Cuenta base del negocio	No cumple	No Cumple	Sí Cumple	No cumple	No cumple
Cuenta en expansión	Sí Cumple	No cumple	No cumple	No cumple	Sí Cumple
Plan de Acción	No pasa a comité	No pasa a comité	Pasa a comité	Pasa a comité	Pasa a comité

Cumple a medias:

EMB = 11 y 12

Historial Crediticio, atraso máximo de 15 días adicionales por el 5% de la deuda.

Por otro lado, cuando se culmina con la aprobación del crédito, comienza la gestión de cobranza, para ello se cuenta con ciertos lineamientos a seguir dependiendo del segmento en la cual se ubica el cliente, puede ser segmento empresa o segmento corporativo:

Tabla 30.

Gestión de cobranzas con escalabilidad: empresa

GESTIÓN DE COBRANZAS CON ESCALABILIDAD					
SEGMENTO	DIAS DESPUES DEL VENCIMIENTO				
	1-7	8-15	17	30	60
Empresa	Reportar al asesor comercial	Aviso de bloqueo de Crédito	Bloqueo de crédito	Aviso a central de riesgo	Cobranza legal

Tabla 31.

Gestión de cobranzas con escalabilidad: corporativo

GESTIÓN DE COBRANZAS CON ESCALABILIDAD					
SEGMENTO	DIAS DESPUES DEL VENCIMIENTO				
	1-15	15-28	30	60	90
Corporativo	Reportar al asesor comercial	Aviso de bloqueo de Crédito	Bloqueo de crédito	Aviso a central de riesgo	Cobranza legal

En primera instancia, se emite una alerta al cliente; segundo, se genera un preaviso de bloqueo; tercero, se avisa el bloqueo del crédito; cuarto, se procede a bloquear y, por último, pierde condiciones crediticias y se envía al área legal.

De esta forma, después de cumplir con todos los procedimientos estipulados en las políticas de créditos y cobranzas, se realiza los análisis correspondientes para una gestión efectiva:

Tabla 32.

*Anticuoamiento de cuentas por cobrar de ALCAZU LOGISTIC S.A.,
periodo 2018-2021*

Tramo de deuda	2018	MM	%
Por vencer	8,370,487	8.37	83%
Vencidos 1 - 30d	1,135,723	1.14	11%
Vencidos 30d - 60d	146,603	0.15	1%
Vencidos 60d - 90d	92,105	0.09	1%
Vencidos 90d - 360d	267,938	0.27	3%
Vencidos > 360d	14,738	0.01	0%
Total	10,027,594	10.03	

Tramo de deuda	2019	MM	%
Por vencer	12,250,199	12.25	87%
Vencidos 1 - 30d	1,318,346	1.32	9%
Vencidos 30d - 60d	269,952	0.27	2%
Vencidos 60d - 90d	127,727	0.13	1%
Vencidos 90d - 360d	165,336	0.17	1%
Vencidos > 360d	4,599	0.00	0%
Total	14,136,159	14.14	

Tramo de deuda	2020	MM	%
Por vencer	11,809,629	11.81	89%
Vencidos 1 - 30d	419,707	0.42	3%
Vencidos 30d - 60d	315,908	0.32	2%
Vencidos 60d - 90d	132,120	0.13	1%
Vencidos 90d - 360d	608,281	0.61	5%
Vencidos > 360d	35,158	0.04	0%
Total	13,320,803	13.32	

Tramo de deuda	2021	MM	%
Por vencer	19,225,043	19.23	94%
Vencidos 1 - 30d	636,665	0.64	3%
Vencidos 30d - 60d	139,750	0.14	1%
Vencidos 60d - 90d	48,566	0.05	0%
Vencidos 90d - 360d	455,640	0.46	2%
Vencidos > 360d	29,665	0.03	0%
Total	20,535,330	20.54	

Tabla 33.

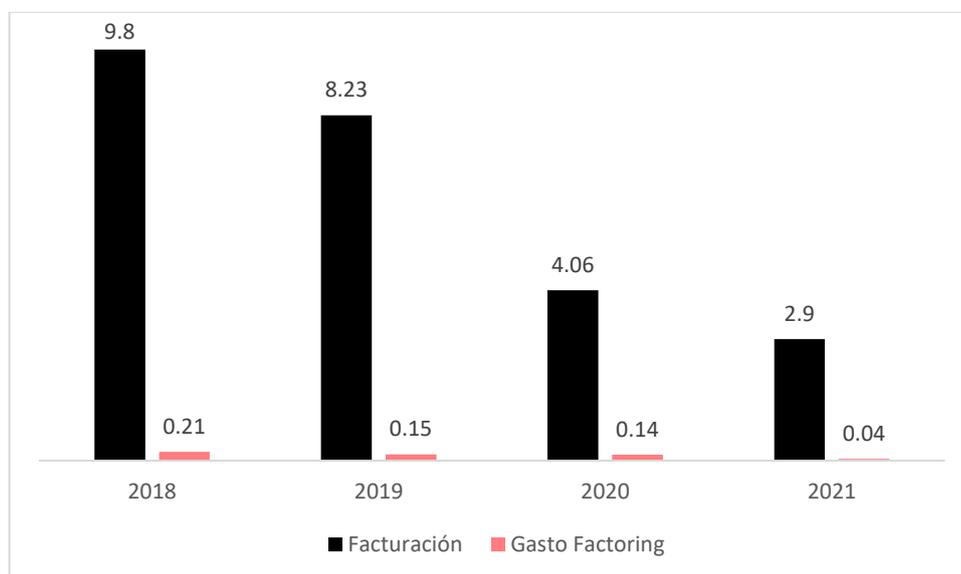
Factoring

Periodo	Facturación	Gasto Factoring	Cobranza	%
2018	9.8	0.21	9.59	2%
2019	8.23	0.15	8.08	2%
2020	4.06	0.14	3.92	3%
2021	2.9	0.04	2.86	1%

Históricamente solo se ha aplicado Factoring con la facturación del cliente Entel.

Gráfico 16.

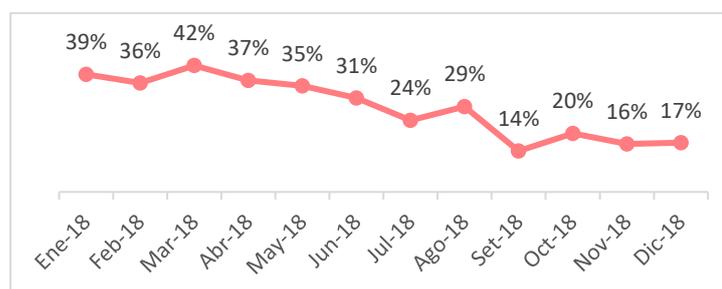
Facturación vs Gasto Factoring - ENTEL PERU S.A.)



- Alcazu debe autofinanciarse (Relacionadas)
- Se debe buscar generar mayores operaciones para incrementar la caja (Ventas).
- Mientras haya caja no debemos recurrir a financiamientos que generen gasto financiero. (Factoring y Descuento por pronto pago).
- El gasto financiero genera valor al banco, disminuye valor al accionista.

Tabla 34.*Morosidad 2018*

Año	Deuda Total	Deuda Vencida	Morosidad
Ene-18	12,299,766	4,827,312	39%
Feb-18	13,425,495	4,883,006	36%
Mar-18	11,606,224	4,903,894	42%
Abr-18	11,657,705	4,340,278	37%
May-18	11,381,488	4,033,925	35%
Jun-18	9,982,131	3,133,461	31%
Jul-18	11,100,815	2,657,728	24%
Ago-18	10,926,425	3,122,728	29%
Set-18	8,911,168	1,220,438	14%
Oct-18	8,863,874	1,738,154	20%
Nov-18	9,720,659	1,562,857	16%
Dic-18	10,027,594	1,657,107	17%
	10,825,279	3,173,407	29%

Gráfico 17.*Morosidad 2018***Tabla 35.***Morosidad 2019*

Año	Deuda Total	Deuda Vencida	Morosidad
Ene-19	12,655,559	1,493,915	12%
Feb-19	12,816,231	1,668,964	13%
Mar-19	12,600,806	977,068	8%
Abr-19	10,976,829	2,951,603	27%
May-19	10,541,895	2,121,500	20%
Jun-19	10,729,323	1,923,572	18%
Jul-19	10,520,279	1,469,716	14%
Ago-19	10,279,225	1,201,298	12%
Set-19	12,252,549	1,489,087	12%
Oct-19	11,897,675	1,328,750	11%
Nov-19	13,513,404	1,737,275	13%
Dic-19	14,136,159	1,885,960	13%
	11,909,994	1,687,392	14%

Gráfico 18.

Morosidad 2019

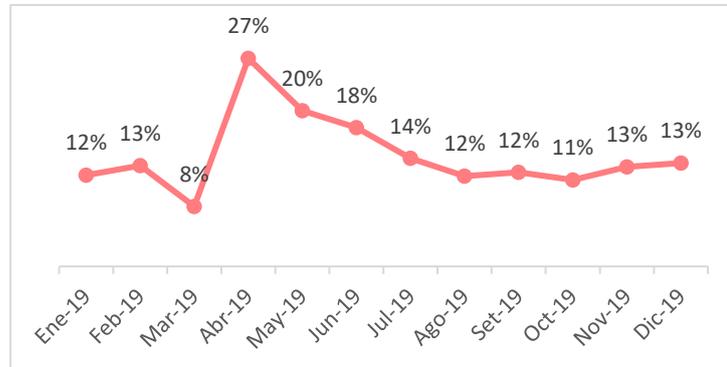


Tabla 36.

Morosidad 2020

Año	Deuda Total	Deuda Vencida	Morosidad
Ene-20	13,782,345	1,313,334	10%
Feb-20	14,696,211	1,519,356	10%
Mar-20	13,085,409	3,186,398	24%
Abr-20	10,794,965	5,552,191	51%
May-20	10,574,426	3,973,951	38%
Jun-20	10,913,928	2,945,980	27%
Jul-20	10,226,677	1,468,092	14%
Ago-20	9,665,821	1,562,452	16%
Set-20	11,297,020	1,458,428	13%
Oct-20	10,157,227	1,710,676	17%
Nov-20	12,647,105	2,443,735	19%
Dic-20	13,320,803	1,511,174	11%
Total	11,763,495	2,387,147	20%

Gráfico 19.

Morosidad 2020

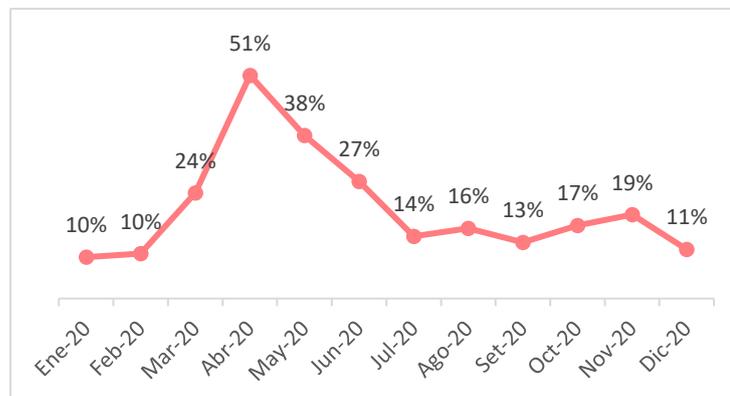


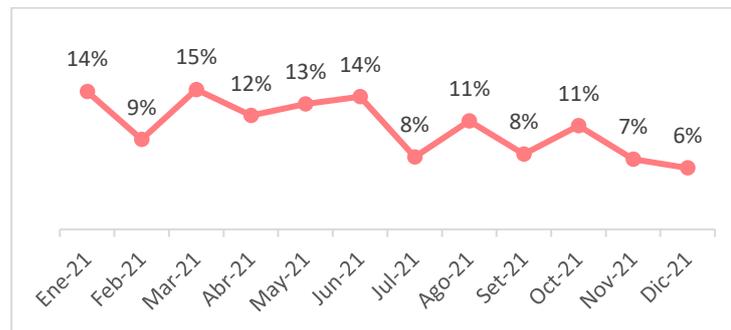
Tabla 37.

Morosidad 2021

Año	Deuda Total	Deuda Vencida	Morosidad
Ene-21	16,212,338	2,325,452	14%
Feb-21	13,631,860	1,273,401	9%
Mar-21	12,211,757	1,776,541	15%
Abr-21	14,350,138	1,699,439	12%
May-21	15,206,025	1,980,871	13%
Jun-21	18,138,002	2,504,936	14%
Jul-21	19,946,646	1,500,846	8%
Ago-21	18,198,694	2,050,246	11%
Set-21	17,895,969	1,398,989	8%
Oct-21	17,553,996	1,891,536	11%
Nov-21	19,563,455	1,426,610	7%
Dic-21	20,535,330	1,310,286	6%
	16,953,684	1,761,596	10%

Gráfico 20.

Morosidad 2021



VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

6.1.1. Hipótesis específica N°1

La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Mediante los resultados descriptivos obtenidos según la tabla N°8 (véase p. 65), se muestra que el ratio rotación de cuentas por cobrar, el cual mide el número de veces que demora la empresa en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, así también se detalla el ratio de liquidez general o razón corriente, el cual permite saber si la empresa puede cumplir con sus deudas a corto plazo con el activo corriente que dispone.

Los importes obtenidos de estos ratios según el año 2018, 2019, 2020 y 2021 son los siguientes: ratio rotación de cuentas por cobrar 6.08, 6.41, 5.30, 6.77 (véase p. 59); y el ratio de liquidez general o razón corriente 1.18, 1.05, 1.29 y 1.10 (véase p. 61). Del gráfico N°5 (véase p. 65) se observó que en los años 2018 y 2019 el ratio rotación de cuentas por cobrar tuvo una mejora en el resultado, sin embargo, en el año 2020 el índice disminuye por ser año atípico, mientras que en el 2021 se obtuvo el índice más alto; por otro lado, el ratio de liquidez general o razón corriente obtuvo un índice estable en el año 2018 y 2021, mientras que en el año 2019 obtuvo el índice más bajo de los periodos estudiados y en el año 2020 el índice más alto. Por ello, se establece, que conforme el ratio rotación de cuentas por cobrar disminuye, el ratio de liquidez general o razón corriente aumenta, y viceversa, con excepción al año 2019 que presenta una relación directa debido a la disminución de casi el 78% en el rubro de efectivo y equivalente de efectivo.

Es así que, la gestión de las cuentas por cobrar consiste en realizar el correcto seguimiento de la cartera para hacer efectiva la liquidez de la empresa en el menor tiempo posible, se basaron en la política de cobranzas donde permitía organizar el conjunto de acciones a considerar

una vez hayan vencido sus documentos para poder insistir con el cliente en el tiempo adecuado. La empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. en los periodos 2018-2021 buscó mejorar la gestión mediante la medición de indicadores, donde podían tener visibilidad de los resultados de la compañía; a su vez poder incrementar el índice de rotación de cuentas por cobrar y de esta manera repercute favorablemente a la liquidez que toda empresa requiere.

De acuerdo con los resultados inferenciales según la tabla N°16 (véase p. 77), se evidenció mediante la prueba de correlación de Pearson que el nivel de significancia fue 0.139 ($\text{Sig} > \alpha = 0.05$) por ello, se aceptó la hipótesis nula y se rechazó la hipótesis específica uno.

De esta forma, con menos del 95% de confianza, se establece que la gestión de la rotación de cuentas por cobrar no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

6.1.2. Hipótesis específica N°2

La gestión de la cobranza dudosa repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Mediante los resultados descriptivos obtenidos según la tabla N°10 (véase p. 69), se muestra que el ratio de cobranza dudosa, el cual mide en porcentaje lo que la empresa destinó como cuentas incobrables y que le impide contar con efectivo disponible, así también se detalla el ratio de capital de trabajo, el cual permite saber si la empresa puede cumplir con sus obligaciones y continuar con sus operaciones.

Los importes obtenidos de estos ratios según el año 2018, 2019, 2020 y 2021 son los siguientes: ratio de cobranza dudosa 2.29, 10.72, 8.52 y 4.40 (véase p. 67); y el ratio capital de trabajo 6'687,760, 1'963,474, 10'084,357 y 4'427,850 (véase p. 64). Del gráfico N°7 (véase p. 68) se observó que en el año 2018 se obtuvo el resultado más bajo, sin embargo, en el año 2019 y 2020 los índices aumentaron considerablemente lo cual conllevó

a que sean derivadas a un proceso legal, mientras que en el año 2021 el índice volvió a disminuir; por otro lado, el ratio de capital de trabajo obtuvo un índice promedio en el año 2018 y 2021 con respecto a los demás años estudiados, en el año 2019 se obtuvo el índice más bajo, mientras que en el año 2020 el índice fue el más alto. Por ello, se establece que conforme el ratio de cobranza dudosa disminuye, el ratio de capital de trabajo aumenta, y viceversa; sin embargo, esto no ha sucedido en los años 2020 y 2021, considerando que fue un año atípico por los acontecimientos de la crisis sanitaria, se ha presentado una relación directa.

El indicador de cobranza dudosa es la representación de la deuda vencida en base al total de la cartera comercial pendiente mayor a un año, sobre el cual se reconocía el gasto por el monto no recuperado. En la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. en los periodos 2018-2021, fue un indicador que vino mejorando conforme a como se desarrollaba la gestión de cobranza, ya que registraba niveles mínimos de incobrabilidad; esto se debe también a las variaciones en la política de créditos, con el tiempo fueron implementando mayores filtros en la evaluación para considerar qué clientes eran realmente solventes y con capacidad de pago antes de aprobar una solicitud, esto ayudaría a mejorar los niveles de liquidez captando clientes con prospecto a tener buen comportamiento de pago.

De acuerdo con los resultados inferenciales según la tabla N°19 (véase p. 80), se evidenció mediante la prueba de correlación de Pearson que el nivel de significancia fue 0.144 ($\text{Sig} > \alpha = 0.05$) por ello, se aceptó la hipótesis nula y se rechazó la hipótesis específica dos.

De esta forma, con menos del 95% de confianza, se establece que la gestión de la cobranza dudosa no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

6.1.3. Hipótesis específica N°3

La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Mediante los resultados descriptivos obtenidos según la tabla N°12 (véase p. 72), se muestra que el ratio periodo promedio de cobranza, el cual mide el número de días que tarda la empresa en recuperar las cuentas por cobrar, así también se detalla el ratio de liquidez general o razón corriente, el cual permite determinar si la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo con el activo corriente que dispone.

Los importes obtenidos de estos ratios según el año 2018, 2019, 2020 y 2021 son los siguientes: ratio promedio de cobranza 59.16, 61.73, 70.27 y 61.42 (véase p. 70); y el ratio de liquidez general o razón corriente 1.18, 1.05, 1.29 y 1.10 (véase p. 61). Del gráfico N°9 (véase p. 71) se observó que en el año 2018 el ratio periodo promedio de cobranza tuvo un índice bajo en comparación con los demás años en estudio, sin embargo, en el año 2020 el índice aumentó ya que los clientes alargaron los días de pago debido a la crisis sanitaria, mientras que en el año 2019 y 2021 se obtuvo un índice promedio; por otro lado, el ratio de liquidez general o razón corriente obtuvo un índice estable en el año 2018 y 2021, mientras que en el año 2019 obtuvo el índice más bajo de los periodos estudiados y en el año 2020 el índice más alto. Por ello, se establece, que conforme el ratio periodo promedio de cobranza aumenta, el ratio de liquidez general o razón corriente disminuye, y viceversa. Es así que, se demuestra que ambos ratios se relacionan de manera inversa, con excepción al año 2020 que presenta una relación directa debido a la disminución en las ventas por la paralización de operaciones en los primeros meses por la crisis sanitaria y las cuentas por pagar al cierre del año.

Cabe mencionar, que el periodo promedio de cobranza permite medir en días cuanto estaría tardando la empresa en el retorno de las cuentas por cobrar después de haberse brindado el servicio y facturado la venta; es así que en la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. en los periodos 2018-2021 se buscó reducir los días de cobranza obtenidos como resultado, implementando planes de acción en la política (avisos y sanciones) en base al retraso de la deuda, para así incentivar a los clientes a realizar sus pagos a tiempo y de esta manera no interrumpir el curso de sus

operaciones, permitiendo así que el ratio de liquidez se mantenga positivo en los años estudiados.

De acuerdo con los resultados inferenciales según la tabla N°22 (véase p. 83), se evidenció mediante la prueba de correlación de Pearson que el nivel de significancia fue 0.041 ($\text{Sig} < \alpha = 0.05$) por ello, se aceptó la hipótesis específica tres y se rechazó la hipótesis nula.

De esta forma, con el 95% de confianza, se establece que la gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

6.1.4. Hipótesis general

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

Mediante los resultados descriptivos obtenidos según la tabla N°14 (véase p. 75), se muestra que el ratio ciclo conversión de caja, el cual mide el número de días que demora la empresa en convertir sus recursos en efectivo, así también se detalla el ratio de prueba defensiva, el cual permite saber si la empresa puede operar sin problemas en el corto plazo con sus activos líquidos (caja y bancos).

Los importes obtenidos de estos ratios según el año 2018, 2019, 2020 y 2021 son los siguientes: ratio ciclo conversión de caja 25.88, 22.37, 37.19, 32.60 (véase p. 73); y el ratio de prueba defensiva 0.08, 0.05, 0.19 y 0.10 (véase p. 62). Del gráfico N°11 (véase p. 74) se observó que en los años 2018 y 2019 el ratio ciclo conversión de caja y el ratio de prueba defensiva disminuyeron, mientras que en los años 2020 y 2021 los valores aumentaron en comparación con los dos años anteriores. Por ello, se establece, que conforme el ratio ciclo conversión de caja disminuye, el ratio de prueba defensiva también disminuye, y viceversa. Es así que, se demuestra que ambos ratios se relacionan de manera directa.

Cabe mencionar que, el control correcto y eficiente de la gestión de cobranza es el análisis del anticuamiento de la deuda y a su vez, un conjunto de estrategias e implementaciones que va a permitir el retorno de dinero a la caja en tiempo oportuno. Es así como, en los periodos 2018-2021 la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. buscó realizar mejoras en sus políticas de créditos y cobranzas para impactar favorablemente en sus indicadores de cobros; asimismo, se buscaba gestionar créditos de tipo indirecto donde la tasa era negociada con el banco y asumida por el cliente; además, esto evidenciaba que tenían riesgo de liquidez, por ello era importante ir mejorando su gestión en base a los resultados.

De acuerdo con los resultados inferenciales según la tabla N°25 (véase p. 86), se evidenció mediante la prueba de correlación de Pearson que el nivel de significancia fue 0.008 ($\text{Sig} < \alpha = 0.05$) por ello, se aceptó la hipótesis general y se rechazó la hipótesis nula.

De esta forma, con el 95% de confianza, se establece que la eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares

De acuerdo con la hipótesis específica n°1: La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021, en donde se obtuvo como resultado que la rotación de cuentas por cobrar se relaciona de manera inversa con el ratio de liquidez general o razón corriente (véase p. 77), guarda relación con la investigación de Chumpitaz, Malasquez & Mostacero (2019), que han demostrado que aplicando la fórmula de ratio de rotación de cuentas por cobrar, indica que AUSA ADUANAS S.A. tiene un 1.67 veces la capacidad de convertir sus cuentas en efectivo, en conclusión puede afrontar sus obligaciones a corto plazo (p. 77)

Continuando con la hipótesis específica n°2: La gestión de la cobranza dudosa repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021, en donde se obtuvo como

resultado que la cobranza dudosa se relaciona de manera inversa con el ratio capital de trabajo (véase p. 80), guarda relación con la investigación de Rosas & Ochante (2021), que concluyen que mediante el uso de las pruebas estadísticas se determinó que la cobranza dudosa tiene un efecto significativo en la liquidez de Icontec del Perú S.R.L. del distrito de Miraflores - 2020, donde la correlación entre ellos es significativa a 0,617, es decir mejor control de las cobranzas dudosas y mayor seguridad en la liquidez (p. 74).

Seguido de la hipótesis específica n°3: La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021, en donde se obtuvo como resultado que el periodo promedio de cobranza se relaciona de manera directa con el ratio capital de liquidez general o razón corriente (véase p. 83) guarda relación con la investigación de Acuña & Cuaresma (2019), en el cual se concluye que existe un nivel de correlación positiva débil entre las políticas de cobranza en la rentabilidad de la empresa Maderera Nueva Era S.A.C. Lima – 2019, debido a que si se realiza una debida supervisión y control de las facturas a vencerse y se ejecuta prudentemente los cobros, no se procedería a solicitar financiamientos y generar gastos judiciales y/o administrativos, por lo que los ingresos y gastos se mantendrían estáticos (p. 75).

Finalmente, con la hipótesis general: La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021”, en donde se obtuvo como resultado que el ratio ciclo de conversión de caja se relaciona de manera directa con el ratio de prueba defensiva (véase p. 86) guarda relación con la investigación de Mantilla & Huanca (2020), que han demostrado en su investigación en base a indicadores financieros la eficiente gestión de las cuentas por cobrar afecta favorablemente a la liquidez, concluyendo que luego de analizar los ratios financieros, aplicar la estadística descriptiva, los análisis de tendencias y el análisis inferencial, podemos concluir que en la empresa de servicios GF Alimentos del Perú S.A.C., en los

años 2017-2019, existe una relación significativa entre los índices que miden las cuentas pendientes de cobro y la capacidad de la empresa para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones con terceros a corto plazo, sin que esto afecte sus objetivos económicos y financieros (p. 262).

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes

El trabajo de investigación se pudo realizar con la información que autorizó la Gerente de Administración y Finanzas de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., mediante la carta de autorización debidamente firmada (anexo 3).

Asimismo, la investigación se realizó en base a los lineamientos estipulados en la directiva N°004-2022-R “Directiva para la elaboración de proyecto e informe final de investigación de pregrado, posgrado, equipos, centros e institutos de investigación”, de la misma forma se empleó las normas APA Séptima Edición para la presentación de citas, tablas, gráficos y referencias bibliográficas, pero con algunas modificaciones para la adecuada presentación del informe según la directiva antes mencionada. Además, se consideró el Código de Ética de Investigación de la Universidad Nacional del Callao bajo resolución de Consejo Universitario N°260-2019-CU aprobada el día 16 de julio (2019), mediante la cual se cumplió con el principio de transparencia que comprende los siguientes puntos considerados en la investigación:

- a. No falsificar o inventar datos o resultados total o parcialmente.
- b. No plagiar datos, resultados, tablas, cuadros e información de otros autores o investigadores.
- c. Citar las referencias o fuentes bibliográficas, datos, resultados e información general de otros autores o investigadores.
- d. Respetar los derechos de autoría y de propiedad intelectual de otros autores e investigadores.

- e. La utilización de procedimientos, instrumentos y criterios estandarizados en la emisión de sus resultados, dictámenes, ponderaciones, y evaluaciones. (p. 4)
- f. Incluir como autor, coautor o colaborador en el desarrollo de la investigación.
- g. El empleo de un lenguaje y redacción claro, objetivo, entendible y respetuoso.

CONCLUSIONES

- A. La empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. evidenció mejoras en sus niveles de liquidez en base a las acciones que tomaron para hacer eficiente su gestión de cuentas por cobrar; se trabajó en implementar estrategias dentro de sus políticas de cobranzas para medrar así la capacidad de transformar sus ventas en efectivo para su caja a menor tiempo posible, se implementaron momentos de la gestión para condicionar el cumplimiento de pago de los clientes en base a la continuidad del servicio, avisos en centrales de riesgo y/o avisos de inicios en proceso judicial según los días de atraso que presentaba la cartera morosa, ello incentivaba a los clientes a generar sus pagos a tiempo para poder seguir contando con el servicio al crédito. En los años 2018, 2019 y 2021 los resultados aumentaron y fueron de 6.63, 6.41 y 6.77 respectivamente, obteniendo menores días de cobro con respecto al año 2020, pero la liquidez de la empresa no presentó una mejoría con respecto a esos años, por lo que no causaba efecto favorable a la empresa. Por ello, de acuerdo con los resultados inferenciales, se establece que ambas variables guardan una relación inversa y que al obtener un P-valor mayor al 0.05, se concluye que la gestión de la rotación de cuentas por cobrar no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
- B. De la misma forma, la cobranza dudosa no repercute favorablemente en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.; en el periodo 2018, el resultado obtenido por cobranza dudosa fue el menor, en comparación a los siguientes 3 años, pero en el 2019, la empresa aumentó sus ventas, como también su cobranza dudosa respecto a las cuentas por cobrar, pasando de 2.29% a 10.72%, esto se debe al incremento de las ventas y a la facilidad que se dio los créditos, generando riesgo en la liquidez de la empresa, ya que no se iba a disponer de dicho ingreso para pagar sus obligaciones, generando que se evalúen y mejoraran las políticas de crédito como de cobranza. Sin embargo, en el año 2020 la cobranza dudosa fue de 8.52%, a pesar de que las ventas aumentaron su valor

considerablemente, el porcentaje no disminuyó de acuerdo con lo esperado, lo cual llevó a que sean derivadas a un proceso legal. En el año 2021, las políticas de créditos y cobranzas fueron mejoradas, para así no aumentar dicho indicador y mejorar el retorno de dinero de las ventas al crédito, obteniendo un valor de 4.40% del total de cuentas por cobrar. En consecuencia, se presenta que, con menos de un 95% de confianza se pudo concluir que la gestión de la cobranza dudosa no repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.

- C. Asimismo, la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. presentó una ligera mejora en los años de estudio a pesar de considerar que los días que tarda en recuperar sus cuentas por cobrar para que se convierta en efectivo aún son elevadas, considerando que el 2020 fue un año atípico por los acontecimientos que se dieron producto del COVID-19, obteniendo un indicador de 70 días a causa de que los clientes solicitaron extender el plazo del pago. Cabe precisar, que las políticas de cobranza han sufrido cambios durante el periodo 2018-2021, permitiendo así obtener mejores resultados para que el tiempo de recuperación disminuya y el ratio de liquidez sea el esperado. Mediante el análisis del ratio periodo promedio de cobranza y el ratio de liquidez general o razón corriente, se observó que en el año 2020, el periodo promedio de cobranza aumenta y la liquidez aumenta, en comparación con los otros años, en el cual si el periodo promedio disminuye, la liquidez aumenta y viceversa. Por lo tanto, de acuerdo con los resultados inferenciales con un 95% de confianza, se establece que la gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.
- D. Finalmente, se concluye que la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A. tuvo una mejora progresiva en sus resultados y mantuvo la liquidez que su giro de negocio requería para seguir operando; se evidenció que el periodo promedio de cobranza fue disminuyendo en días permitiendo contar con el recupero de la inversión en tiempo oportuno, a su vez negociar la extensión de días de pago a proveedores y en conjunto logrando que

alinee el ciclo de conversión de caja de la empresa para mantener su estabilidad financiera. Asimismo, con el cumplimiento de las políticas de cobranzas implementadas en el año 2018 y 2019 se mejoró el ciclo de caja pasando de 26 a 22 días la conversión en promedio y la prueba defensiva manteniéndose positiva a pesar de cubrir el capital de trabajo de mayores operaciones porque las ventas empezaron a reflejar un incremento. En el año 2020, se registró extensión de días en la conversión, sin embargo, las ventas y negociaciones con los clientes que dejaron de operar en la pandemia fueron llevadas por acuerdo de pagos parciales lo que permitió a la empresa seguir contando con liquidez para poder financiar operaciones que atendieron cuando se reactivó el servicio en la pandemia. Es así como, de acuerdo con los resultados inferenciales con un 95% de confianza, se pudo determinar que la eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.

RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda que se adicione en la solicitud de crédito una hoja informativa donde se informe la política de cobranzas vigente para que los clientes nuevos conozcan cuales son los planes de acción a ejecutar si se retrasan en sus pagos (restricción de la línea de crédito, reporte a centrales de riesgo o incluso derivar la gestión a un estudio legal); y con respecto a los clientes ya activos difundir una campaña para hacer llegar la misma información logrando así obtener el cumplimiento de sus pagos a tiempo y en consecuencia aumentar en número de veces la rotación de cuentas por cobrar que permita mejorar los indicadores de liquidez de la empresa.
- B. En segundo lugar, antes de realizar la activación de una línea de crédito se incluyan en las solicitudes todos los requisitos que se detallan en la política de créditos, para que a su vez el analista de créditos pueda realizar una correcta evaluación utilizando herramientas adicionales que le permitan determinar el monto y plazo de la línea a otorgar; esto en base a su calificación financiera, referencias bancarias y comportamiento histórico interno de pago si fuese el caso; todo ello para seguir aminorando el riesgo como lo vienen haciendo y no generar ventas que a su término generen para la empresa retrasos en sus cobros y que conlleven a adicionar la representación de la cobranza dudosa en la cartera obteniendo resultados no óptimos. Además, se sugiere solicitar referencias de comportamiento de pago a los principales proveedores que trabajan con las empresas sujetas a evaluación. Por último, actualizar de manera bimensual la información de los clientes ya activos en las centrales de riesgo para prever el riesgo de seguir atendiendo a clientes que haya cambiado su calificación financiera de manera negativa.
- C. Adicional a ello, que el área de cobranzas realice un análisis a detalle de las variaciones trimestrales, semestrales y anuales del cumplimiento de sus clientes con los pagos acordados según contrato. Asimismo, evaluar mejoras en las políticas de cobranzas para que sea más restrictiva y vaya acorde con la realidad de las empresas, revisar qué puntos se están

realizando y cumpliendo, y qué puntos se debe mejorar para obtener un resultado óptimo. Llevar un control del anticuamiento de las cuentas por cobrar y gestionar con el cliente mediante correos electrónicos o llamadas telefónicas las fechas de pago que están próximas a vencer. Por otro lado, implementar el flujo de caja proyectado a 15 días para estimar el nivel de liquidez inmediata y realizar mejoras en la presentación de los estados financieros con respecto a los saldos presentados de acuerdo con la NIC 1: Presentación de Estados Financieros.

- D. Por último, que la empresa busque automatizar su gestión de cobranza buscando un software óptimo para la generación de estados de cuenta masivos de acuerdo a su política ya establecida (Preventiva, vencida y legal) y poder liberar ese tiempo de gestión operativa para generar estrategias alternativas de cobro como reuniones puntuales con sus clientes principales y críticos que tienen demoras en sus pagos por factores alternos, así como también agilizar procesos de registro, actualizar información de contactos y generar así mayor confianza y cercanía con los clientes para que nos prioricen en sus cumplimientos de pago, de la misma manera con la negociación de días de plazo con sus proveedores para continuar mejorando el ciclo de conversión de caja.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña Eche, Y. R., & Cuaresma Huaytalla, C. E. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Maderera Nueva Era S.A.C Lima - 2019*. Universidad Privada TELESUP, Lima. Lima: Universidad Privada TELESUP. Recuperado el 20 de Marzo de 2023, de <https://repositorio.utelesup.edu.pe/handle/UTELESUP/1187>
- Alan Neill , D., & Cortez Suárez, L. (2018). *Procesos y fundamentos de la investigación científica* (Primera ed.). Machala, El Oro, Ecuador: UTMACH. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14232/1/Cap.4-Investigaci%C3%B3n%20cuantitativa%20y%20cualitativa.pdf>
- Andrade Gómez, K. J., & Camones Fernandez, J. A. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020*. Tesis pregrado, Universidad Continental, Lima, Lima. Recuperado el 03 de Enero de 2023, de https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11487/1/IV_FCE_310_TE_Andrade_Camones_2022.pdf
- Arias Gonzáles, J. L., & Covinos Gallardo, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* (Primera ed.). (E. C. EIRL, Ed.) Arequipa, Arequipa, Perú: Enfoques Consulting EIRL. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022
- Arroyo Morales, A. (2020). *Metodología de la investigación en las ciencias empresariales* (Primera ed.). Cusco, Cusco, Perú: Universidad Nacional de San Antonio de Abad del Cusco. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022
- Bautista García, I. J. (8 de Marzo de 2021). *SERVNET*. Recuperado el 29 de Diciembre de 2022, de <https://www.servnet.mx/blog/ratio-la-clave-para-el-exito-empresarial>
- Bazalar Calderon, J. (21 de Octubre de 2020). *Jose Bazalar*. Obtenido de <https://www.josebazalar.com/post/cuentas-de-cobranza-dudosa-codificaci%C3%B3n-contable>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Educación. Recuperado el 29 de Marzo de 2023, de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/EI-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Caballero Máximo, B. (Diciembre de 2017). Contaduría. *Mantener el nivel de liquidez en la empresa*, 11. Estado de Hidalgo, México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Recuperado el 21 de Enero de 2022, de

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/zimapan/contaduria/2017/mantener_el_nivel_de_liquidez_en_la_empresa.pdf

- Castro, J. (27 de Agosto de 2021). *Blog Corponet*. Recuperado el 08 de Enero de 2023, de CORPONET: <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Chumpitaz Santillan, C. J., Malasquez Montellanos, K. I., & Mostacero Mostacero, G. D. (2019). *La gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa AUSA ADUANAS S.A.* Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Lima. Recuperado el 26 de Diciembre de 2022, de <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/3548>
- Cohen, N., & Gómez Rojas, G. (2019). *Metodología de la investigación, ¿Para qué?* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Teseo. Recuperado el 13 de Mayo de 2023, de <https://www.teseopress.com/metodologiadelainvestigacion/chapter/capitulo-6-instrumentos-de-registro/>
- Coll Morales, F. (5 de Marzo de 2020). *ECONOMIPEDIA*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>
- Coronel Hoyos, M. A. (2019). *Diseño de un modelo para la gestión de cobranzas en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle*. Universidad Andina Simón Bolívar. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado el 20 de Marzo de 2023, de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6642/1/T2868-MFGR-Coronel-Dise%C3%B1o.pdf>
- Del Valle Córdova, E. E. (s.f.). *Crédito y Cobranzas*. Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México. Recuperado el 15 de Diciembre de 2022, de http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf
- Doria Sierra, C. (Octubre de 2019). Las obligaciones financieras como mecanismo de financiación de las empresas en el departamento de Córdova. Años 2005-2014. *Perspectivas*, *1*(16), 91-104. Recuperado el 19 de Enero de 2023, de <https://revistas.uniminuto.edu/index.php/Pers/article/download/2020/1878/4851>
- Espinoza Zuñiga, A. B. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES Comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, Caso ISCEA CIA. LTDA*. Tesis magisterial, Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca. Recuperado el 26 de Diciembre de 2022, de

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPS-CT008955.pdf>

- Fernández de la Cigoña, J. R. (04 de Abril de 2022). Sage. Recuperado el 22 de Enero de 2023, de ¿Conoces el periodo de cobro medio de tu empresa?: <https://www.sage.com/es-es/blog/conoces-el-periodo-medio-de-cobro-de-tu-empresa/#:~:text=El%20Periodo%20Medio%20de%20Cobro%20se%20puede%20definir%20de%20las,que%20se%20produce%20el%20cobro.>
- Forbes Staff. (17 de Mayo de 2022). *Forbes Perú*. Recuperado el 10 de Marzo de 2023, de <https://forbes.pe/economia-y-finanzas/2022-05-17/moodys-los-riesgos-de-liquidez-va-en-aumento-en-las-companias-peruanas/>
- García, E. (7 de Setiembre de 2021). *FINECT*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2022, de <https://www.finct.com/usuario/eduardogarcia/articulos/activos-iliquidos-que-que-diferencian-activos-liquidos#:~:text=Un%20activo%20l%C3%ADquido%20es%20un,su%20ugar%20dinero%20en%20efectivo.>
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (2 de Noviembre de 2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, III(1), 9-32. Recuperado el 29 de Diciembre de 2022, de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229
- Gutiérrez Mercado, S. F. (2019). *Activo, Pasivo y Capital*. Universidad de Guadalajara, Guadalajara. Recuperado el 19 de Enero de 2023, de http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3044/1/Activo_Pasivo_Capital.pdf
- Harto Espino, M. (2017). *Activos financieros: Valoración, normas, procedimientos y control*. Universidad Extremadura. Mérida: ACCID. Recuperado el 19 de Enero de 2023, de https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/Examinado_Trabajo_Fin_de_Grado_Activos_financieros_Valoracion_normas_procedimientos_y_control_Miguel_Harto_Espino.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Santa Fe, México: Mc Graw Hill. Recuperado el 27 de Marzo de 2023, de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (Primera ed.).

Ciudad de México, México: McGRAW-HILL. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022

- Higuerey Gómez, A. (2007). *Administración de Cuentas por Cobrar*. Universidad de los Andes. Bogotá: Núcleo Universitario "Rafael Rangel". Recuperado el 17 de Enero de 2023, de http://www.webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema5.pdf
- Ibarra Mares, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. *Pensamiento & Gestión*(21), 234-271. Recuperado el 15 de Diciembre de 2022, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602108>
- IFRS Foundation. (2021). *Norma Internacional de Contabilidad 32: Instrumentos financieros*. Ministerio de Economía y Finanzas, Lima, Lima. Recuperado el 25 de Noviembre de 2022, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/nic/ES_GVT_2021_NIC32.pdf
- Keynes, J. M. (1943). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Primera ed.). Buenos Aires, México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 18 de Diciembre de 2022, de http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/Teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20ocupaci%C3%B3n,%20el%20inter%C3%A9s%20y%20el%20dinero%20-%20John%20Maynard%20Keynes.pdf
- Klimova, O. (2017). *Receivables management features of engineering enterprises*. Donetsk State University of Management, Mariúpol. Recuperado el 01 de Noviembre de 2022, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2960335
- Llamas, J. (8 de Setiembre de 2020). *ECONOMIPEDIA*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/amortizacion-de-deuda.html>
- López Domínguez, I. (1 de Enero de 2015). *Management Empresarial*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2022, de <http://www.managementempresarial.com/diccionario/obligaciones-corrientes-de-pago.html>
- Ludeña, J. A. (27 de Mayo de 2021). *Economipedia*. Recuperado el 09 de Enero de 2022, de Política Crediticia: <https://economipedia.com/definiciones/politica-crediticia.html>
- Magni, P. (05 de Enero de 2023). *Pipefy*. Recuperado el 9 de Enero de 2023, de <https://www.pipefy.com/es/blog/proceso-cuentas-por->

https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG

- Morilla, G. (04 de Setiembre de 2021). *DEBITIAPRO*. Obtenido de <https://debitia.com.ar/gestion-de-cobranzas-2/>
- Morillo Rodriguez, J. B., & Santa Cruz, D. I. (03 de Marzo de 2020). *Ciclo de conversión de efectivo: Una herramienta esencial para la situación financiera de la empresa*. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1258
- Nuguer, V. (6 de Noviembre de 2018). *BID*. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de Banco Interamericano de Desarrollo: <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/como-la-financiacion-de-las-empresas-afecta-los-precios/>
- Paz Tantaruna, M. L., & Paz Tantaruna, M. F. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Timed*. Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima. Lima: Universidad de Ciencias y Humanidades. doi:<http://hdl.handle.net/20.500.12872/668>
- Pérez, A. (13 de Junio de 2018). *OBS Business School*. Recuperado el 29 de Diciembre de 2022, de <https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-mas-importantes-para-el-negocio>
- Pérez, A. (15 de Agosto de 2019). *OBS Bussiness School*. Recuperado el 4 de Abril de 2023, de <https://www.obsbusiness.school/blog/ratios-financieros-formulas-que-debes-conocer>
- Pérez, A. (28 de Marzo de 2021). *OBS Business School*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2022, de <https://www.obsbusiness.school/blog/tres-tipos-de-pasivo-financiero-que-debes-gestionar>
- Polanía Reyes, C. L., Cardona Olaya, F. A., Vargas Calle, I. A., Calvache Salazar, O. A., & Abanto Vélez, W. I. (2020). *Metodología de investigación cuantitativa & cualitativa* (Primera ed.). Perú. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022
- Puppio González, V. (12 de Abril de 2016). *LAWI*. Recuperado el 19 de Enero de 2023, de <https://diccionario.leyderecho.org/cartera-vigente/#:~:text=Cartera%20Vigente%3A%20Representa%20a%20todos,original%20como%20de%20los%20intereses>.
- Redacción Gestión. (22 de Febrero de 2021). *Gestión*. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <https://gestion.pe/economia/creditos-otorgados-por-la-banca-crecieron-109-durante-el-2020-reporto-asbanc-noticia/>
- Resendiz, F. (27 de Enero de 2022). *Fondimex*. Recuperado el 9 de Enero de 2023, de Rotación de las Cuentas por Cobrar (RCC): <https://fondimex.com/blog/rotacion-cuentas-cobrar/>

- Rivera Montes, K. J. (2020). *Análisis del sistema control interno cuentas x cobrar de la empresa PHARMACID S.A.S.* Universidad de La Salle. Bogotá: Universidad de La Salle. Recuperado el 20 de Marzo de 2023, de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2290&context=contaduria_publica
- Rosa Maltez, A., Gutierrez Espinoza, R. A., & Tellez Ortiz, W. A. (2020). *ANÁLISIS DEL RIESGO DE LIQUIDEZ DEL BANCO DE LA PRODUCCIÓN (BANPRO), EN EL PERÍODO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018.* Tesis pregrado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua, Managua, Managua. Recuperado el 8 de Mayo de 2023, de <https://repositorio.unan.edu.ni/15745/>
- Rosas Samillán, A. R., & Ochante Sanchez, K. N. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ICONTEC DEL PERU S.R.L. en el distrito de miraflores – 2020.* Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú, Lima. Recuperado el 26 de Diciembre de 2022, de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1728/Rosas%20Samill%c3%a1n%2c%20Alexandra%20Rubi%20y%20Ochante%20Sanchez%2c%20Katherine%20Norma.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sagner T., A. (Abril de 2012). El influjo de cartera vencida como medida de riesgo de crédito: Análisis y aplicación al caso de Chile. *Revista de análisis económico*, XXVII(1), 27-54. Recuperado el 19 de Enero de 2023, de https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-88702012000100002
- Salinas, P. (21 de Setiembre de 2021). *Ernst & Young Global Limited.* Recuperado el 29 de Diciembre de 2022, de https://www.ey.com/es_pe/assurance/analisis-riesgo-liquidez
- Sanchez Carlessi, H., Reyes Romero, C., & Mejía Sáenz, K. (2018). *Manual de Términos en investigación científica, tecnológica y humanística* (Primera ed.). Lima, Lima, Perú: Universidad Ricardo Palma. Recuperado el 17 de Diciembre de 2022, de <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/13350/n/libro-manual-de-terminos-en-investigacion.pdf>
- Say, J. B. (2001). *Tratado de economía política.* México D.F., México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 19 de Enero de 2023
- Teoría clásica de Taylor.* (25 de Febrero de 2016). Obtenido de <https://www.losrecursoshumanos.com/teoria-clasica-de-taylor/>
- Torres Velat, T., Riu Paül, R., & Ortiz Arias, A. (s.f.). *La gestión de la Liquidez.* UPF Barcelona School of Management, Barcelona. Recuperado el 8 de

Noviembre de 2021, de <https://www.bsm.upf.edu/documents/Tesina-La-gestion-de-la-liquidez.pdf>

Vera Véliz, E. L. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la distribuidora WALTER CAICEDO S.C.C., periodo 2017-2018*. Tesis magistral, Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Los Ríos, Quevedo. Recuperado el 26 de Diciembre de 2022, de <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/6238/1/T-UTEQ-136.pdf>

Vicerrectorado de Investigación UNAC. (2019). *Código de Ética*. Universidad Nacional del Callao, Callao. Callao: UNAC. Recuperado el 03 de Mayo de 2023, de <https://www.unac.edu.pe/images/transparencia/documentos/resoluciones-consejo-universitario/2019/260-19-CU%20C%C3%93DIGO%20DE%20%C3%89TICA%20DE%20INVESTIGACION%20CORREGIDO%2003-06-19.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

"GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA ALCAZU LOGISTIC S.A., PERIODO 2018 – 2021"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES		METODOLOGÍA	
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	X: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR		Tipo, diseño y método	Técnicas
¿La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?	Demostrar si la eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.	La eficiente gestión de las cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.	Dimensiones Control de gestión de cobranza Políticas de crédito	Indicadores Ciclo de conversión de Caja Rotación de cuentas por cobrar Cobranza dudosa Periodo promedio de cobranza	Tipo cuantitativo Diseño no experimental – longitudinal Método hipotético - deductivo	Observación Registros
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Y: LIQUIDEZ		Población	Instrumento
¿La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?	Demostrar si la gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.	La gestión de la rotación de cuentas por cobrar repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.	Dimensiones	Indicadores Ratio de liquidez general o razón corriente	Información financiera de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.	Análisis documental
¿La gestión de la cobranza dudosa repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?	Demostrar si la gestión de la cobranza dudosa repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.	La gestión de la cobranza dudosa repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.		Ratio de prueba defensiva	Muestra	
¿La gestión del periodo promedio de cobranza repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021?	Demostrar si la gestión del periodo promedio de cobranza repercute en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.	La gestión del periodo promedio de cobranza repercute de manera favorable en la liquidez de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021.		Ratio capital de trabajo	Periodo 2018 - 2021 de la empresa ALCAZU LOGISTIC S.A.	Cuadros de trabajo

ANEXO 2: Validación de instrumentos

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

N°	Dimensión/ Indicador / Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Control de gestión de cobranza							
a	Ciclo de conversión de caja	X		X		X		
	Valor del índice del ciclo de conversión de caja (N° de días)	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor del índice de la rotación de cuentas por cobrar (N° de veces)	X		X		X		
2	Políticas de crédito							
a	Cobranza dudosa	X		X		X		
	Valor del índice de cobranza dudosa (en porcentaje)	X		X		X		
b	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	Valor del índice del periodo promedio de cobranza (N° de días)	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones: El instrumento cumple con los requisitos metodológicos y temáticos de la investigación

Opinión de Aplicabilidad: El instrumento es aplicable

Apellidos y Nombres del juez validador:

ALVAREZ GUADALUPE EMMA ROSARIO DNI: 25493882

Especialidad del Validador: Magister en Ciencias Fiscalizadoras

Callao, 5 de abril del 2023

Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

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

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

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

N°	Indicador / Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
a	Ratio de liquidez general o razón corriente	X		X		X		
	<i>Valor del ratio de liquidez general (N° de veces)</i>	X		X		X		
b	Ratio de prueba defensiva	X		X		X		
	<i>Valor del ratio de prueba defensiva (N° de veces)</i>	X		X		X		
c	Ratio capital de trabajo	X		X		X		
	<i>Valor del capital de trabajo (en soles)</i>	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones: El instrumento cumple con los requisitos metodológicos y temáticos de la investigación

Opinión de Aplicabilidad: El instrumento es aplicable

Apellidos y Nombres del juez validador: ALVAREZ GUADALUPE EMMA ROSARIO DNI: 25493882

Especialidad del Validador: Magister en Ciencias Fiscalizadoras

Callao, 5 de abril del 2023

Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulad

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

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

N°	Dimensión/ Indicador / Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Control de gestión de cobranza							
a	Ciclo de conversión de caja	X		X		X		
	<i>Valor del índice del ciclo de conversión de caja (N° de días)</i>	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	<i>Valor del índice de la rotación de cuentas por cobrar (N° de veces)</i>	X		X		X		
2	Políticas de crédito							
a	Cobranza dudosa	X		X		X		
	<i>Valor del índice de cobranza dudosa (en porcentaje)</i>	X		X		X		
b	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	<i>Valor del índice del periodo promedio de cobranza (N° de días)</i>	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones: El instrumento cumple con los requisitos metodológicos y temáticos de la investigación

Opinión de Aplicabilidad: El instrumento es aplicable

Apellidos y Nombres del juez validador:

DE LA CRUZ GAONA EFRAIN PABLO

DNI: 08510971

Especialidad del Validador: Magister en Investigación y Docencia Universitaria

Callao, 5 de abril del 2023



Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

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

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

N°	Dimensión/ Indicador / Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
a	Ratio de liquidez general o razón corriente	X		X		X		
	<i>Valor del ratio de liquidez general (N° de veces)</i>	X		X		X		
b	Ratio de prueba defensiva	X		X		X		
	<i>Valor del ratio de prueba defensiva (N° de veces)</i>	X		X		X		
c	Ratio capital de trabajo	X		X		X		
	<i>Valor del capital de trabajo (en soles)</i>	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones: El instrumento cumple con los requisitos metodológicos y temáticos de la investigación

Opinión de Aplicabilidad: El instrumento es aplicable

Apellidos y Nombres del juez validador: DE LA CRUZ GAONA EFRAIN PABLO DNI: 08510971

Especialidad del Validador: Magister en Investigación y Docencia Universitaria

Callao, 5 de abril del 2023



Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulad

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

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

N°	Dimensión/ Indicador / Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Control de gestión de cobranza							
a	Ciclo de conversión de caja	X		X		X		
	<i>Valor del índice del ciclo de conversión de caja (N° de días)</i>	X		X		X		
b	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	<i>Valor del índice de la rotación de cuentas por cobrar (N° de veces)</i>	X		X		X		
2	Políticas de crédito							
a	Cobranza dudosa	X		X		X		
	<i>Valor del índice de cobranza dudosa (en porcentaje)</i>	X		X		X		
b	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	<i>Valor del índice del periodo promedio de cobranza (N° de días)</i>	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones: El instrumento cumple con los requisitos metodológicos y temáticos de la investigación

Opinión de Aplicabilidad: El instrumento es aplicable

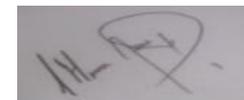
Apellidos y Nombres del juez validador:

HUERTAS NIQUEN WALTER VICTOR

DNI: 06189783

Especialidad del Validador: Magister en Contabilidad

Callao, 5 de abril del 2023



Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

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

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA LIQUIDEZ

N°	Dimensión/ Indicador / Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
a	Ratio de liquidez general o razón corriente	X		X		X		
	<i>Valor del ratio de liquidez general (N° de veces)</i>	X		X		X		
b	Ratio de prueba defensiva	X		X		X		
	<i>Valor del ratio de prueba defensiva (N° de veces)</i>	X		X		X		
c	Ratio capital de trabajo	X		X		X		
	<i>Valor del capital de trabajo (en soles)</i>	X		X		X		

Aplicable (X)

Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Observaciones: El instrumento cumple con los requisitos metodológicos y temáticos de la investigación

Opinión de Aplicabilidad: El instrumento es aplicable

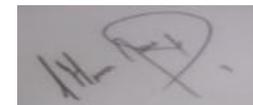
Apellidos y Nombres del juez validador:

HUERTAS NIQUEN WALTER VICTOR

DNI: 06189783

Especialidad del Validador: Magister en Contabilidad

Callao, 5 de abril del 2023



Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulad

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

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

ANEXO 3: Carta de autorización para el uso de datos de la empresa



Scharff.

Scharff
Logística Integrada S.A.
holascharff.com
+01 680 6120

Señores:

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

Atención: A quien corresponda

De mi mayor consideración:

Por la presente, quien suscribe, Zavaleta Chapilliquén Yajaira Del Carmen, identificado con DNI 47172616, Gerente de Administración y Finanzas de la empresa SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A., identificado con número de RUC 20463958590 y con domicilio fiscal en Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas-Callao-Callao.

Se otorga a Carrión Uzurriaga Pamela con DNI 74881687, Alvaro Vega Dellanire con DNI 70293932 y Zuñiga Martínez Jaime con DNI 75169865, el permiso de realizar el anteproyecto relacionado con la empresa SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA SA.

Así mismo, mencionar que se le facilitará la información de la empresa de los años 2018 al 2021.

Con la condición de modificar la razón social y el domicilio fiscal por protección de la información.

Agradeciendo la atención a la presente, me despido.

Atentamente,


Scharff. Yajaira Zavaleta
Gerente de Administración
& Finanzas

Oficina Principal
Av. Mariscal La Mar 1120, Piso 4, Miraflores - Lima
+01 680 6120

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+01 680 6120

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paíta - Piura

Oficina División Sur
Calle Jacinto Ibañez 111, Parque Industrial - Arequipa
+51 (54) 256464

ANEXO 4: Estados Financieros de ALCAZU LOGISTIC S.A. del periodo 2018-2021



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A. Estado de Situación Financiera Al 31 de Diciembre 2018 (Expresado en Soles)

ACTIVO	S/
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	3,082,630
Cuentas por cobrar comerciales, neto	25,013,106
Cuentas por cobrar a relacionadas	4,039,602
Cuentas por cobrar diversas	8,544,204
Servicios y otros contratados por anticipado	1,169,773
Credito por impuesto a la renta	1,153,354
Total Activo Corriente	43,002,669
ACTIVO NO CORRIENTE	
Materiales y suministros	230,306
Propiedad, planta y equipo, neto	36,131,013
Intangibles, neto	1,092,318
Otros activos	21,742
Total Activo no Corriente	37,475,380
TOTAL ACTIVO	80,478,049
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
PASIVO CORRIENTE	
Prestamos por pagar	4,294,869
Cuentas por pagar comerciales	9,431,584
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	4,005,851
Cuentas por pagar diversas	18,582,606
Total Pasivo Corriente	36,314,909
PASIVO NO CORRIENTE	
Prestamos por pagar	8,368,686
Cuentas por pagar diversas	267,447
Pasivo diferido por impuesto a la renta	6,496,074
Total Pasivo no Corriente	15,132,207
TOTAL PASIVO	51,447,117
PATRIMONIO NETO	
Capital	7,433,838
Excedente de Revaluación	18,055,093
Reserva legal	877,033
Resultados acumulados	2,664,968
Total Patrimonio	29,030,933
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	80,478,049



VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35086

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre 2018
(Expresado en Soles)

Ingresos Operativos	71,731,257
Costo de Servicio	<u>(59,852,596)</u>
Utilidad Bruta	11,878,662
Gastos de Administración	(7,456,416)
Gastos de Ventas	(2,808,954)
Deterioro, Depreci. y Amortización	(851,274)
otros ingresos y gastos	<u>782,646</u>
Utilidad de Operación	1,544,664
Ingresos Financieros	493,046
Gastos Financieros	(1,641,678)
Diferencia de cambio	<u>1,387,788</u>
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	1,783,820
Impuesto a la renta	<u>(1,034,980)</u>
Utilidad Despues de Participación e Impuestos	<u>748,840</u>

VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35086

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131


VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35066

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre 2019
(Expresado en Soles)

	Nota	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de efectivo	5	1,995,863
Cuentas por cobrar comerciales, neto	6	24,306,184
Cuentas por cobrar a relacionadas	7	8,217,345
Otras cuentas por cobrar	8	4,712,530
Otros Activos		1,198,016
Saldo a favor por Impuesto a la Renta		1,174,258
Total Activo Corriente		41,604,197
ACTIVO NO CORRIENTE		
Propiedad, Planta y Equipo, neto	9	34,742,624
Intangibles, neto		1,181,747
Otros activos		21,742
Activo por derecho de uso, neto	9b	3,550,384
Total Activo no Corriente		39,496,497
TOTAL ACTIVO		81,100,694
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
PASIVO CORRIENTE		
Pasivo por derecho de uso	9c	2,598,365
Obligaciones Financieras	10	9,021,111
Cuentas por Pagar comerciales	11	13,150,263
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	7	6,063,274
Cuentas por pagar diversas	12	8,807,711
Total Pasivo Corriente		39,640,723
PASIVO NO CORRIENTE		
Pasivo por derecho de uso	9c	1,101,088
Obligaciones Financieras	10	6,740,849
Cuentas por pagar diversas	12	2,087,525
Pasivo diferido por impuesto a la renta	13	5,704,433
Total Pasivo no Corriente		15,633,895
TOTAL PASIVO		55,274,618
PATRIMONIO NETO		
Capital	14	7,433,838
Excedente de Revaluación	14	16,255,115
Reserva legal	14	877,033
Resultados acumulados	14	1,260,089
Total Patrimonio		25,826,076
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		81,100,694

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre 2019
(Expresado en Soles)

Ingresos Operativos	83,848,067
Costo de Ventas	<u>(72,529,315)</u>
Utilidad Bruta	11,318,752
Gastos de Administración	(8,210,028)
Gastos de Ventas	(4,148,455)
Deterioro, Depreci. y Amortización	(1,288,031)
Otros ingresos (Neto)	<u>(639,141)</u>
Utilidad de Operación	(2,966,902)
Ingresos Financieros	405,560
Gastos Financieros	(1,635,481)
Ganancia (Pérdida) por diferencia de cambio neto	<u>212,209</u>
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	(3,984,614)
Impuesto a la Renta	<u>662,942</u>
Utilidad después de IR	<u>(3,321,673)</u>

VERÓNICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35066

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre 2020
(Expresado en Soles)

	Nota	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de efectivo	5	6,462,589
Cuentas por cobrar comerciales, neto	6	20,685,003
Cuentas por cobrar a relacionadas	7	11,097,715
Otras cuentas por cobrar	8	4,011,813
Otros Activos		1,298,063
Saldo a favor por Impuesto a la Renta		1,114,537
Total Activo Corriente		44,669,720
ACTIVO NO CORRIENTE		
Propiedad, Planta y Equipo, neto	9	28,477,633
Intangibles, neto		825,093
Otros activos		21,742
Activo por derecho de uso, neto	9b	5,526,591
Total Activo no Corriente		34,851,059
TOTAL ACTIVO		79,520,779
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
PASIVO CORRIENTE		
Pasivo por derecho de uso	9c	1,514,482
Obligaciones Financieras	10	6,144,332
Cuentas por Pagar comerciales	11	11,918,076
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	7	6,770,219
Cuentas por pagar diversas	12	8,238,254
Total Pasivo Corriente		34,585,363
PASIVO NO CORRIENTE		
Pasivo por derecho de uso	9c	4,325,022
Obligaciones Financieras	10	12,786,657
Cuentas por pagar diversas	12	2,126,308
Pasivo diferido por impuesto a la renta	13	4,425,795
Total Pasivo no Corriente		23,663,782
TOTAL PASIVO		58,249,146
PATRIMONIO NETO		
Capital	14	7,417,200
Excedente de Revaluación	14	12,478,139
Reserva legal	14	877,033
Otras reservas	14	16,638
Resultados acumulados	14	482,623
Total Patrimonio		21,271,633
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		79,520,779

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paíta - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666


VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35088



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre 2020
(Expresado en Soles)

Ingresos Operativos	78,803,159
Costo de Ventas	<u>(67,458,533)</u>
Utilidad Bruta	11,344,626
Gastos de Administración	(6,414,512)
Gastos de Ventas	(3,005,153)
Deterioro, Depreci. y Amortización	(995,257)
Otros ingresos (Neto)	<u>956,452</u>
Utilidad de Operación	1,886,156
Ingresos Financieros	604,449
Gastos Financieros	(1,913,039)
Ganancia (Pérdida) por diferencia de cambio neto	<u>(535,354)</u>
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	42,213
Impuesto a la Renta	<u>(583,251)</u>
Utilidad (perdida) neta	<u>(541,038)</u>

VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35066

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre de 2021
(Expresado en Soles)

	Nota	2021
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de efectivo	4	4,439,276
Cuentas por cobrar comerciales, neto	5	28,752,062
Cuentas por cobrar a relacionadas	6	5,706,182
Otras cuentas por cobrar	7	7,461,787
Saldo a favor por Impuesto a la Renta		-
Suministros		453,563
Seguros y gastos pagados por anticipado		665,207
Total Activo Corriente		47,478,077
ACTIVO NO CORRIENTE		
Propiedad, Planta y Equipo, neto	8	34,823,272
Intangibles, neto	9	1,826,112
Activo por derecho de uso, neto	10	7,577,495
Otros activos		21,742
Total Activo no Corriente		44,248,621
TOTAL ACTIVO		91,726,698
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
PASIVO CORRIENTE		
Pasivo por derecho de uso	10	2,265,173
Cuentas por Pagar comerciales	12	13,476,546
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	6	5,406,980
Otras cuentas por Pagar	13	14,198,633
Obligaciones Financieras	11	7,450,266
Ganancias diferidas		252,629
Total Pasivo Corriente		43,050,227
PASIVO NO CORRIENTE		
Pasivo por derecho de uso	10	6,918,741
Impuesto a la renta diferido, neto	14	6,181,320
Otras cuentas por pagar	13	1,902,702
Obligaciones Financieras	11	7,001,873
Ganancias diferidas		28,559
Total Pasivo no Corriente		22,033,196
TOTAL PASIVO		65,083,423
PATRIMONIO NETO		
Capital	15	7,417,200
Excedente de Revaluación		17,125,915
Reserva legal		915,252
Otras reservas		16,638
Resultados acumulados		1,168,270
Total Patrimonio		26,643,275
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		91,726,698


VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35086

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666



Alcazu
Logistic S.A.
alcazulogistic.com
+01 680 6131

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre de 2021
(Expresado en Soles)

	2021
Ingresos Operativos	123,177,589
Costo de Ventas	(101,375,815)
Utilidad Bruta	21,801,774
Gastos de Administración	(8,256,351)
Gastos de Ventas	(4,127,957)
Deterioro, Depreci. y Amortización	(5,097,462)
Otros ingresos (Neto)	891,785
Utilidad de Operación	5,211,789
Ingresos y (gastos) financieros, neto	(1,371,387)
Ganancia (Pérdida) por diferencia de cambio neto	(319,775)
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	3,520,627
Impuesto a la Renta	(3,138,435)
Utilidad (perdida) neta	382,192

VERONICA GONZALES URIBE
Contador General
GRUPO SCHARFF
MAT. 35066

Oficina Principal
Av. Santa Cruz 888 Piso 7, Miraflores - Lima
+511 517 1650 Anexo 5514

Oficina Callao
Calle Los Cedros 143, Urb. Las Fresas - Callao
+511 517 1650 Anexo 0

Oficina División Norte
Av. Melitón Carbajal Mz. G Lt. 15, Urb. Las Mercedes, Paita - Piura
+51 (73) 21 2760

Oficina División Sur
Av. Italia 105 Zamacola, Cerro Colorado - Arequipa
+51 (54) 44 3666

ANEXO 5: Cálculo de indicadores financieros de ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021

$$\text{Ciclo de Conversión de Caja} = \text{PCI} - \text{PCP} + \text{PCC}$$

	2018	2019	2020	2021
Promedio de Cuentas por Pagar	33.28	39.37	33.08	28.82
Promedio de Cuentas por Cobrar	59.16	61.73	70.27	61.42
Ciclo de Conversión de Caja	25.88	22.37	37.19	32.60

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\frac{(\text{S.I. por cobrar} + \text{S.F. por Cobrar})}{2}}$$

	2018	2019	2020	2021
Ventas	71,731,257	83,848,067	78,803,159	123,177,589
S.I. Cuentas por Cobrar	11,814,663	11,786,883	14,378,523	15,381,786
S.F. Cuentas por Cobrar	11,786,883	14,378,523	15,381,786	21,015,212
Rotación de Cuentas por Cobrar	6.08	6.41	5.30	6.77

$$\text{Ratio de Cobranza Dudosa} = \frac{\text{Cobranza Dudosa}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales}} \times 100$$

	2018	2019	2020	2021
Cobranza Dudosa	270,261	1,540,926	1,311,112	924,987
Cuentas por Cobrar Comerciales	11,786,883	14,378,523	15,381,786	21,015,212
% Cobranza Dudosa	2.29%	10.72%	8.52%	4.40%

$$\text{Periodo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales} \times 360}{\text{Ventas al crédito}}$$

	2018	2019	2020	2021
Cuentas Por Cobrar Comerciales	11,786,883	14,378,523	15,381,786	21,015,212
Ventas al crédito	71,731,257	83,848,067	78,803,159	123,177,589
Periodo promedio de cobranza	59	62	70	61

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

	2018	2019	2020	2021
Activo corriente	43,002,669	41,604,197	44,669,720	47,478,077
Pasivo corriente	36,314,909	39,640,723	34,585,363	43,050,227
Ratio de liquidez general	1.18	1.05	1.29	1.10

$$\text{Ratio de Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo corriente}}$$

	2018	2019	2020	2021
Caja y bancos	3,082,630	1,995,863	6,462,589	4,439,276
Pasivo corriente	36,314,909	39,640,723	34,585,363	43,050,227
Ratio de prueba defensiva	0.08	0.05	0.19	0.10

Ratio de Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

	2018	2019	2020	2021
Activo corriente	43,002,669	41,604,197	44,669,720	47,478,077
Pasivo corriente	36,314,909	39,640,723	34,585,363	43,050,227
Ratio capital de trabajo	6,687,760	1,963,474	10,084,357	4,427,850

ANEXO 6: Detalle de anticuamiento de cuentas por cobrar de ALCAZU LOGISTIC S.A., periodo 2018 – 2021 (Cliente ENTEL PERU S.A.)

2018:

Cliente	Deuda por Vencer	Vencidos 1-30d	Vencidos 30-60d	Vencidos 60-90d	Vencidos 90-360d	Vencidos > 360d
ENTEL PERU S.A.	1,129,282.63	8,615.84	-	-	-	-
01-0F057-0001278	123,329.51	-	-	-	-	-
01-0F057-0001307	46,728.00	-	-	-	-	-
01-0F057-0001308	14,558.88	-	-	-	-	-
01-0F057-0001370	178,006.39	-	-	-	-	-
01-0F062-0005548	-	8,615.84	-	-	-	-
01-0F062-0005583	244.79	-	-	-	-	-
01-0F062-0005584	1,384.59	-	-	-	-	-
01-0F062-0005596	39,300.46	-	-	-	-	-
01-0F062-0005611	8,074.68	-	-	-	-	-
01-0F062-0005747	8,074.68	-	-	-	-	-
01-0F062-0005768	11,165.04	-	-	-	-	-
01-0F062-0005769	187.14	-	-	-	-	-
01-0F062-0005971	10,895.70	-	-	-	-	-
01-0F062-0006046	450,815.39	-	-	-	-	-
01-0F062-0006047	227,341.70	-	-	-	-	-
01-0F062-0006048	9,175.68	-	-	-	-	-
Total general	1,129,282.63	8,615.84	-	-	-	-

2019:

Cliente	Deuda por Vencer	Vencidos 1-30d	Vencidos 30-60d	Vencidos 60-90d	Vencidos 90-360d	Vencidos > 360d
ENTEL PERU S.A.	1,674,988.87	18,334.95	-	-	-	-
01-0F062-0008178	-	13,101.75	-	-	-	-
01-0F062-0008205	-	396.00	-	-	-	-
01-0F062-0008206	-	464.80	-	-	-	-
01-0F062-0008275	-	2,243.40	-	-	-	-
01-0F062-0008347	-	2,129.00	-	-	-	-
01-0F062-0008376	9,988.82	-	-	-	-	-
01-0F062-0008587	2,129.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0008665	8,894.45	-	-	-	-	-
01-0F062-0008698	8,074.68	-	-	-	-	-
01-0F062-0008699	8,074.68	-	-	-	-	-
01-0F057-0001726	177,687.71	-	-	-	-	-
01-0F057-0001727	44,534.77	-	-	-	-	-
01-0F062-0008754	5,293.79	-	-	-	-	-
01-0F062-0008766	61,244.40	-	-	-	-	-
01-0F057-0001729	52,341.61	-	-	-	-	-
01-0F057-0001730	124,608.00	-	-	-	-	-
01-0F057-0001731	146,470.83	-	-	-	-	-
01-0F062-0008837	342,195.69	-	-	-	-	-
01-0F062-0008919	9,248.80	-	-	-	-	-
01-0F062-0008957	141,600.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0008955	283,200.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0008956	212,400.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0008958	9,175.68	-	-	-	-	-
01-0F062-0008959	9,175.68	-	-	-	-	-
01-0F062-0008960	9,175.68	-	-	-	-	-
01-0F062-0008976	2,618.17	-	-	-	-	-
01-0F062-0008977	2,018.43	-	-	-	-	-
01-0F062-0009076	4,838.00	-	-	-	-	-
Total general	1,674,988.87	18,334.95	-	-	-	-

2020:

Cliente	Deuda por Vencer	Vencidos 1-30d	Vencidos 30-60d	Vencidos 60-90d	Vencidos 90-360d	Vencidos > 360d
 ENTEL PERU S.A.	755,390.84	57,848.81	-	-	-	-
01-0F062-0010132	-	745.12	-	-	-	-
01-0F062-0010138	-	4,036.84	-	-	-	-
01-0F057-0002023	-	53,066.85	-	-	-	-
01-0F062-0010199	1,640.60	-	-	-	-	-
01-0F062-0010219	4,036.84	-	-	-	-	-
01-0F062-0010257	415.86	-	-	-	-	-
01-0F057-0002110	2,667.90	-	-	-	-	-
01-0F062-0010337	4,036.84	-	-	-	-	-
01-0F062-0010354	4,036.84	-	-	-	-	-
01-0F062-0010355	4,036.84	-	-	-	-	-
01-0F062-0010380	140,611.75	-	-	-	-	-
01-0F062-0010381	158,763.45	-	-	-	-	-
01-0F062-0010382	169,920.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0010387	158,592.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0010388	101,952.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0010376	4,257.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0010378	422.92	-	-	-	-	-
Total general	755,390.84	57,848.81	-	-	-	-

2021:

Cliente	Deuda por Vencer	Vencidos 1-30d	Vencidos 30-60d	Vencidos 60-90d	Vencidos 90-360d	Vencidos > 360d
ENTEL PERU S.A.	4,235,459.24	5,185.89	1,765.12	-	-	-
01-0F062-0011780	-	-	1,765.12	-	-	-
01-0F062-0011832	-	2,513.67	-	-	-	-
01-0F057-0002383	-	675.54	-	-	-	-
01-0F062-0011842	-	1,705.22	-	-	-	-
01-0F062-0011845	-	291.46	-	-	-	-
01-0F062-0011894	410.14	-	-	-	-	-
01-0F057-0002387	2,226.86	-	-	-	-	-
01-0F057-0002388	53,078.88	-	-	-	-	-
01-0F057-0002415	141,527.47	-	-	-	-	-
01-0F057-0002417	17,862.43	-	-	-	-	-
01-0F057-0002413	4,400.11	-	-	-	-	-
01-0F057-0002414	112,444.67	-	-	-	-	-
01-0F057-0002416	62,755.18	-	-	-	-	-
01-0F062-0012004	60,258.17	-	-	-	-	-
01-0F062-0012007	549,448.36	-	-	-	-	-
01-0F062-0012008	100,084.30	-	-	-	-	-
01-0F062-0012009	11,155.30	-	-	-	-	-
01-0F057-0002418	131,031.75	-	-	-	-	-
01-0F057-0002419	147,917.08	-	-	-	-	-
01-0F062-0012018	265.83	-	-	-	-	-
01-0F062-0012024	2,409.66	-	-	-	-	-
01-0F062-0012025	2,202.74	-	-	-	-	-
01-0F057-0002438	8,035.57	-	-	-	-	-
01-0F057-0002440	69,259.78	-	-	-	-	-
01-0F057-0002441	49,740.22	-	-	-	-	-
01-0F062-0012120	3,439.67	-	-	-	-	-
01-0F062-0012121	27,131.00	-	-	-	-	-
01-0F062-0012122	22,617.49	-	-	-	-	-
01-0F057-0002442	53,078.88	-	-	-	-	-
01-0F057-0002444	5,321.97	-	-	-	-	-
01-0F057-0002445	173,253.30	-	-	-	-	-
01-0F057-0002446	144,463.85	-	-	-	-	-
01-0F062-0012136	4,197.44	-	-	-	-	-
01-0F062-0012137	4,197.44	-	-	-	-	-
01-0F062-0012182	370.69	-	-	-	-	-
01-0F057-0002457	64,235.38	-	-	-	-	-
01-0F062-0012183	59,673.51	-	-	-	-	-
01-0F062-0012186	57,908.98	-	-	-	-	-
01-0F062-0012187	55,592.98	-	-	-	-	-
01-0F062-0012211	40,883.70	-	-	-	-	-
01-0F062-0012212	110,822.18	-	-	-	-	-
01-0F062-0012213	573,246.71	-	-	-	-	-
01-0F057-0002463	157,409.57	-	-	-	-	-
01-0F057-0002467	536.90	-	-	-	-	-
01-0F057-0002468	73,129.32	-	-	-	-	-
01-0F057-0002471	69,950.25	-	-	-	-	-
01-0F057-0002474	86,517.75	-	-	-	-	-
01-0F057-0002475	229,917.88	-	-	-	-	-
01-0F057-0002476	147,612.12	-	-	-	-	-
01-0F057-0002477	8,480.05	-	-	-	-	-
01-0F062-0012262	451,888.98	-	-	-	-	-
01-0F062-0012263	83,066.75	-	-	-	-	-
Total general	4,235,459.24	5,185.89	1,765.12	-	-	-

ANEXO 7: Morosidad en ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021 (Cliente EXSA S.A.)

Detalle de documentos:

Ejercicio	Nombre	Referencia	Fecha de documento	Condiciones de pago	Fecha de pago	N° Días Transc.	Estado	Estado 2	Importe en ML2	Deuda por vencer	Por vencer[001-015]d	Por vencer[016-030]d	Por vencer[031-060]d	Deuda Vencida	Vencidos[001-030]d	Vencidos[031-060]d	Vencidos[061-090]d
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000770	27/11/2018	C30	27/12/2018	4	Vencido	Cartera	8,750.00	0.00	0.00	0.00	0.00	29,583.75	29,583.75	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000771	27/11/2018	C30	27/12/2018	4	Vencido	Cartera	8,750.00	0.00	0.00	0.00	0.00	29,583.75	29,583.75	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000313	28/11/2018	C30	28/12/2018	3	Vencido	Cartera	930.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,145.82	3,145.82	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000314	28/11/2018	C30	28/12/2018	3	Vencido	Cartera	930.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,145.82	3,145.82	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000331	26/12/2018	C30	25/01/2019	-25	Por Vencer	Cartera	547.00	1,836.83	0.00	1,836.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000332	26/12/2018	C30	25/01/2019	-25	Por Vencer	Cartera	917.00	3,079.29	0.00	3,079.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000333	26/12/2018	C30	25/01/2019	-25	Por Vencer	Cartera	917.00	3,079.29	0.00	3,079.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001671	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	139.70	0.00	0.00	0.00	0.00	472.00	472.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001673	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	139.70	0.00	0.00	0.00	0.00	472.00	472.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001680	6/12/2018	C30	5/01/2019	-5	Por Vencer	Cartera	139.69	472.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001682	6/12/2018	C30	5/01/2019	-5	Por Vencer	Cartera	139.69	472.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001684	6/12/2018	C30	5/01/2019	-5	Por Vencer	Cartera	139.69	472.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001686	6/12/2018	C30	5/01/2019	-5	Por Vencer	Cartera	139.69	472.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001691	7/12/2018	C30	6/01/2019	-6	Por Vencer	Cartera	139.65	472.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001710	17/12/2018	C30	16/01/2019	-16	Por Vencer	Cartera	140.13	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001712	17/12/2018	C30	16/01/2019	-16	Por Vencer	Cartera	140.13	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001714	17/12/2018	C30	16/01/2019	-16	Por Vencer	Cartera	140.13	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001743	26/12/2018	C30	25/01/2019	-25	Por Vencer	Cartera	140.56	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001746	26/12/2018	C30	25/01/2019	-25	Por Vencer	Cartera	140.56	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001749	26/12/2018	C30	25/01/2019	-25	Por Vencer	Cartera	140.56	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001769	28/12/2018	C30	27/01/2019	-27	Por Vencer	Cartera	139.81	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000319	6/12/2018	C30	5/01/2019	-5	Por Vencer	Cartera	301.87	1,020.00	1,020.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000320	17/12/2018	C30	16/01/2019	-16	Por Vencer	Cartera	119.95	404.00	0.00	404.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000321	17/12/2018	C30	16/01/2019	-16	Por Vencer	Cartera	119.95	404.00	0.00	404.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000337	28/12/2018	C30	27/01/2019	-27	Por Vencer	Cartera	119.67	404.00	0.00	404.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000847	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	3,880.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13,110.52	13,110.52	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000848	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	1,940.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,555.26	6,555.26	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000849	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	4,850.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16,388.15	16,388.15	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000850	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,703.20	2,703.20	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000851	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	2,910.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9,832.89	9,832.89	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000852	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	2,910.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9,832.89	9,832.89	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F025-0000853	30/11/2018	C30	30/12/2018	1	Vencido	Cartera	3,880.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13,110.52	13,110.52	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	01-0F055-0001771	28/12/2018	C30	27/01/2019	-27	Por Vencer	Cartera	139.81	472.00	0.00	472.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2018	EXSA S.A.	DD-00055-0000338	28/12/2018	C30	27/01/2019	-27	Por Vencer	Cartera	119.67	404.00	0.00	404.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
										16,767.41				137,936.57			

Ejercicio	Nombre	Referencia	Fecha de documento	Condiciones de pago	Fecha de pago	N° Días Transc.	Estado	Estado 2	Importe en ML2	Deuda por vencer	Por vencer[001-015]d	Por vencer[016-030]d	Por vencer[031-060]d	Deuda Vencida	Vencidos[001-030]d	Vencidos[030-060]d	Vencidos[060-090]d
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000680	11/11/2019	C30	14/12/2019	17	Vencido	Cartera	1,487.00	-	-	-	-	4,985.91	4,985.91	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000681	11/11/2019	C30	14/12/2019	17	Vencido	Cartera	1,487.00	-	-	-	-	4,985.91	4,985.91	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000691	18/11/2019	C30	21/12/2019	10	Vencido	Cartera	1,011.00	-	-	-	-	3,405.05	3,405.05	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000692	18/11/2019	C30	21/12/2019	10	Vencido	Cartera	1,011.00	-	-	-	-	3,405.05	3,405.05	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000694	18/11/2019	C30	21/12/2019	10	Vencido	Cartera	1,449.00	-	-	-	-	4,880.23	4,880.23	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000702	27/11/2019	C30	1/01/2020	-1	Por Vencer	Cartera	977.00	3,307.15	3,307.15	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000704	27/11/2019	C30	1/01/2020	-1	Por Vencer	Cartera	713.00	2,413.51	2,413.51	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000706	27/11/2019	C30	1/01/2020	-1	Por Vencer	Cartera	1,443.80	4,887.26	4,887.26	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000708	27/11/2019	C30	1/01/2020	-1	Por Vencer	Cartera	1,394.98	4,722.01	4,722.01	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000710	27/11/2019	C30	1/01/2020	-1	Por Vencer	Cartera	253.70	858.77	858.77	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000711	27/11/2019	C30	1/01/2020	-1	Por Vencer	Cartera	253.70	858.77	858.77	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000721	11/12/2019	C30	15/01/2020	-15	Por Vencer	Cartera	119.14	404.00	404.00	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000722	11/12/2019	C30	15/01/2020	-15	Por Vencer	Cartera	119.14	404.00	404.00	-	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	01-0F025-0005773	16/12/2019	C30	18/01/2020	-18	Por Vencer	Cartera	2,850.00	9,613.05	-	9,613.05	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000724	16/12/2019	C30	18/01/2020	-18	Por Vencer	Cartera	119.77	404.00	-	404.00	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000725	16/12/2019	C30	18/01/2020	-18	Por Vencer	Cartera	239.55	808.00	-	808.00	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000727	20/12/2019	C30	25/01/2020	-25	Por Vencer	Cartera	121.03	404.00	-	404.00	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000729	20/12/2019	C30	25/01/2020	-25	Por Vencer	Cartera	121.03	404.00	-	404.00	-	-	-	-	-
2019	EXSA S.A.	DD-00055-0000728	20/12/2019	C30	25/01/2020	-25	Por Vencer	Cartera	1,508.00	5,033.70	-	5,033.70	-	-	-	-	-
										34,522.22				21,662.15			

Ejercicio	Nombre	Referencia	Fecha de documento	Condiciones de pago	Fecha de pago	N° Días Transc.	Estado	Estado 2	Importe en ML2	Deuda por vencer	Por vencer[001-015]d	Por vencer[016-030]d	Por vencer[031-060]d	Deuda Vencida	Vencidos[001-030]d	Vencidos[030-060]d	Vencidos[060-090]d
2020	EXSA S.A.	01-0F055-0004528	24/11/2020	C30	27/12/2020	4	Vencido	Cartera	785.18	-	-	-	-	2,826.65	2,826.65	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F055-0004617	11/12/2020	C30	15/01/2021	-15	Por Vencer	Cartera	326.86	1,177.68	1,177.68	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F055-0004616	11/12/2020	C30	15/01/2021	-15	Por Vencer	Cartera	326.86	1,177.68	1,177.68	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F030-0029192	15/12/2020	C30	14/01/2021	-14	Por Vencer	Cartera	177.00	635.61	635.61	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F030-0029206	16/12/2020	C30	15/01/2021	-15	Por Vencer	Cartera	309.63	1,112.19	1,112.19	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F030-0029207	16/12/2020	C30	15/01/2021	-15	Por Vencer	Cartera	270.93	973.18	973.18	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F030-0029208	16/12/2020	C30	15/01/2021	-15	Por Vencer	Cartera	385.15	1,383.46	1,383.46	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F030-0029209	16/12/2020	C30	15/01/2021	-15	Por Vencer	Cartera	188.80	678.17	678.17	-	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F055-0004633	16/12/2020	C30	20/01/2021	-20	Por Vencer	Cartera	326.86	1,174.08	-	1,174.08	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F055-0004643	17/12/2020	C30	21/01/2021	-21	Por Vencer	Cartera	576.34	2,069.06	-	2,069.06	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	01-0F055-0004644	17/12/2020	C30	21/01/2021	-21	Por Vencer	Cartera	312.70	1,122.59	-	1,122.59	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	DD-00055-0001013	18/12/2020	C30	22/01/2021	-22	Por Vencer	Cartera	276.00	990.00	-	990.00	-	-	-	-	-
2020	EXSA S.A.	DD-00031-0043799	22/12/2020	C30	21/01/2021	-21	Por Vencer	Cartera	971.73	3,506.00	-	3,506.00	-	-	-	-	-
										15,999.70				2,826.65			

Ejercicio	Nombre	Referencia	Fecha de documento	Condiciones de pago	Fecha de pago	N° Días Transc.	Estado	Estado 2	Importe en ML2	Deuda por vencer	Por vencer[001-015]d	Por vencer[016-030]d	Por vencer[031-060]d	Deuda Vencida	Vencidos[001-030]d	Vencidos[030-060]d	Vencidos[060-090]d
2021	EXSA S.A.	DC-00031-0047786	30/09/2021	C30	4/11/2021	57	Vencido	NC	-225.00	-	-	-	-	-929.25	-	-929.25	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0006671	16/10/2021	C30	19/11/2021	42	Vencido	Cartera	434.49	-	-	-	-	1,711.02	-	1,711.02	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0038175	19/10/2021	C30	21/11/2021	40	Vencido	Cartera	1,387.18	-	-	-	-	5,480.75	-	5,480.75	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0038174	19/10/2021	C30	21/11/2021	40	Vencido	Cartera	1,588.56	-	-	-	-	6,276.40	-	6,276.40	-
2021	EXSA S.A.	DD-00024-0029898	24/11/2021	C30	29/12/2021	2	Vencido	Cartera	540.00	-	-	-	-	2,165.94	2,165.94	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0015594	24/11/2021	C30	29/12/2021	2	Vencido	Cartera	53.10	-	-	-	-	212.98	212.98	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0015700	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	1,900.00	7,712.10	7,712.10	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0015701	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	1,900.00	7,712.10	7,712.10	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0015702	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	320.00	1,298.88	1,298.88	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007033	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	435.53	1,767.82	1,767.82	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007034	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	436.01	1,769.76	1,769.76	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	APL NC DC55-1599	30/11/2021		2/01/2022	-2	Por Vencer	Mala aplicación	-488.66	-1,983.47	-1,983.47	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001597	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	638.00	2,589.64	2,589.64	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001598	30/11/2021	C30	2/01/2022	-2	Por Vencer	Cartera	869.36	3,528.73	3,528.73	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039803	2/12/2021	C30	6/01/2022	-6	Por Vencer	Cartera	151.93	618.51	618.51	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039804	2/12/2021	C30	6/01/2022	-6	Por Vencer	Cartera	153.40	624.49	624.49	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039815	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	314.56	1,281.83	1,281.83	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039816	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	153.40	625.11	625.11	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039822	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	59.00	240.43	240.43	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039823	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	153.40	625.11	625.11	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039826	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	206.26	840.51	840.51	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039827	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	149.09	607.54	607.54	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039838	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	11.80	48.09	48.09	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048674	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	130.00	529.75	529.75	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048675	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	107.98	440.00	440.00	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039825	3/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	467.63	1,905.59	1,905.59	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0015835	5/12/2021	C30	8/01/2022	-8	Por Vencer	Cartera	59.99	244.64	244.64	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039935	7/12/2021	C30	12/01/2022	-12	Por Vencer	Cartera	216.54	884.57	884.57	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039936	7/12/2021	C30	12/01/2022	-12	Por Vencer	Cartera	153.40	626.64	626.64	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039937	7/12/2021	C30	12/01/2022	-12	Por Vencer	Cartera	9,949.15	40,642.28	40,642.28	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039938	7/12/2021	C30	12/01/2022	-12	Por Vencer	Cartera	392.81	1,604.63	1,604.63	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048716	7/12/2021	C30	12/01/2022	-12	Por Vencer	Cartera	170.55	696.70	696.70	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007099	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	312.70	1,275.82	1,275.82	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001606	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	438.35	1,788.47	1,788.47	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001607	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	438.35	1,788.47	1,788.47	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001608	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	438.35	1,788.47	1,788.47	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001609	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	438.35	1,788.47	1,788.47	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001610	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	208.93	852.43	852.43	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001611	9/12/2021	C30	13/01/2022	-13	Por Vencer	Cartera	426.49	1,740.08	1,740.08	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039967	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	1,334.14	5,449.96	5,449.96	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039969	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	165.20	674.84	674.84	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039970	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	687.34	2,807.78	2,807.78	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039972	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	194.84	795.92	795.92	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039975	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	528.56	2,159.17	2,159.17	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039976	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	153.40	626.64	626.64	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039977	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	159.72	652.46	652.46	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039978	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	153.40	626.64	626.64	-	-	-	-	-	-

2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039979	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	1,810.24	7,394.83	7,394.83	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039980	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	165.20	674.84	674.84	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039981	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	1,118.17	4,567.72	4,567.72	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039982	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	165.20	674.84	674.84	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048729	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	180.00	734.40	734.40	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048731	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	100.00	408.00	408.00	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039968	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	288.04	1,175.21	1,175.21	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039971	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	48.01	195.87	195.87	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048730	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	80.00	326.40	326.40	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048732	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	50.00	204.00	204.00	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039973	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	2,742.89	11,204.71	11,204.71	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0039974	10/12/2021	C30	14/01/2022	-14	Por Vencer	Cartera	165.20	674.84	674.84	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007140	13/12/2021	C30	15/01/2022	-15	Por Vencer	Cartera	319.46	1,302.12	1,302.12	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001630	13/12/2021	C30	15/01/2022	-15	Por Vencer	Cartera	51.52	210.00	210.00	-	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040125	14/12/2021	C30	16/01/2022	-16	Por Vencer	Cartera	307.93	1,252.35	-	1,252.35	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040126	14/12/2021	C30	16/01/2022	-16	Por Vencer	Cartera	153.40	623.88	-	623.88	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040132	14/12/2021	C30	16/01/2022	-16	Por Vencer	Cartera	43.52	177.00	-	177.00	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0016002	15/12/2021	C30	19/01/2022	-19	Por Vencer	Cartera	22,492.39	91,319.10	-	91,319.10	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0016003	15/12/2021	C30	19/01/2022	-19	Por Vencer	Cartera	625.40	2,539.12	-	2,539.12	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F025-0016004	15/12/2021	C30	19/01/2022	-19	Por Vencer	Cartera	885.00	3,593.10	-	3,593.10	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040196	15/12/2021	C30	19/01/2022	-19	Por Vencer	Cartera	59.00	239.54	-	239.54	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040197	15/12/2021	C30	19/01/2022	-19	Por Vencer	Cartera	153.40	622.80	-	622.80	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048817	15/12/2021	C30	19/01/2022	-19	Por Vencer	Cartera	90.00	366.03	-	366.03	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040234	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	747.53	3,033.48	-	3,033.48	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040235	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	165.20	670.38	-	670.38	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007200	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	326.86	1,326.40	-	1,326.40	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007201	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	25,224.18	102,359.72	-	102,359.72	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040240	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	1,066.05	4,326.03	-	4,326.03	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040241	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	165.20	670.38	-	670.38	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040248	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	441.87	1,793.11	-	1,793.11	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040249	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	292.81	1,188.22	-	1,188.22	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040252	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	153.40	622.50	-	622.50	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040253	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	709.66	2,879.80	-	2,879.80	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040254	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	153.40	622.50	-	622.50	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040256	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	165.20	670.38	-	670.38	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048851	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	90.00	366.03	-	366.03	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001642	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	51.64	210.00	-	210.00	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001643	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	51.64	210.00	-	210.00	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040250	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	340.09	1,380.09	-	1,380.09	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040251	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	214.15	869.02	-	869.02	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048845	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	134.03	545.10	-	545.10	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048853	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	417.09	1,696.31	-	1,696.31	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040242	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	196.39	796.95	-	796.95	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040243	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	2,613.02	10,603.64	-	10,603.64	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040244	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	72.70	295.02	-	295.02	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040245	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	2,613.02	10,603.64	-	10,603.64	-	-	-	-	-

2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040246	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	226.09	917.47	-	917.47	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048852	16/12/2021	C30	20/01/2022	-20	Por Vencer	Cartera	112.37	457.00	-	457.00	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040353	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	1,079.64	4,361.75	-	4,361.75	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040354	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	153.40	619.74	-	619.74	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040355	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	3,055.22	12,343.09	-	12,343.09	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040356	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	153.40	619.74	-	619.74	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00031-0048889	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	19,100.93	77,683.48	-	77,683.48	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040351	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	6,021.52	24,326.94	-	24,326.94	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F030-0040352	17/12/2021	C30	21/01/2022	-21	Por Vencer	Cartera	297.76	1,202.95	-	1,202.95	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007296	24/12/2021	C30	28/01/2022	-28	Por Vencer	Cartera	13,710.50	55,527.53	-	55,527.53	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007306	24/12/2021	C30	28/01/2022	-28	Por Vencer	Cartera	346.63	1,403.85	-	1,403.85	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007307	24/12/2021	C30	28/01/2022	-28	Por Vencer	Cartera	312.70	1,266.44	-	1,266.44	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001656	24/12/2021	C30	28/01/2022	-28	Por Vencer	Cartera	51.85	210.00	-	210.00	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001660	27/12/2021	C30	29/01/2022	-29	Por Vencer	Cartera	52.15	210.00	-	210.00	-	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007346	30/12/2021	C30	3/02/2022	-34	Por Vencer	Cartera	319.46	1,270.17	-	-	1,270.17	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	DD-00055-0001664	30/12/2021	C30	3/02/2022	-34	Por Vencer	Cartera	52.63	210.00	-	-	210.00	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F061-0007214	31/12/2021	C30	4/02/2022	-35	Por Vencer	Cartera	8,028.00	32,039.75	-	-	32,039.75	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F061-0007215	31/12/2021	C30	4/02/2022	-35	Por Vencer	Cartera	6,898.48	27,531.83	-	-	27,531.83	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F061-0007216	31/12/2021	C30	4/02/2022	-35	Por Vencer	Cartera	118.71	472.00	-	-	472.00	-	-	-	-
2021	EXSA S.A.	01-0F055-0007356	31/12/2021	C30	4/02/2022	-35	Por Vencer	Cartera	525.10	2,095.67	-	-	2,095.67	-	-	-	-
									625,286.40							14,917.84	

Año	Deuda Total	Deuda Vencida	Morosidad
2018	154,703.98	137,936.57	89%
2019	56,184.37	21,662.15	39%
2020	18,826.35	2,826.65	15%
2021	640,204.24	14,917.84	2%
	869,918.94	177,343.21	20%

ANEXO 8: Cartera enviada a legal y letras protestadas de ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Soc	Cliente	Año	Deuda Inicial ML	Cobros	Castigo	Anticipos	DEUDA ACTUAL ML	Estado Viera	Titulo valor	G. Cobranza
Alcazu	IMEX	2018	398,176	101,465			296,711	Judicializado	Letras	En Cobranza
Alcazu	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A	2018	301,676				301,676	Judicializado	Letras	En Cobranza
Alcazu	GRUPO SFA S.A.C.	2018	219,300		219,300			Judicializado	Letras	Castigado
Alcazu	TROPICAL FARM SAC	2018	349,203	349,203				Judicializado		Cobrado
Alcazu	TEDITEX S.A.C.	2018	117,079		117,079			Judicializado		Castigado
Alcazu	ANDEAN NATURAL PRODUCTS EXPORT	2018	112,625				112,625	Judicializado		En Cobranza
Alcazu	RENTAMAR	2018	51,989				51,989	Judicializado	Letras	En Cobranza
Alcazu	FRUTOS TROPICALES DEL NORTE SA	2018	91,962	91,962				Judicializado		Cobrado
Alcazu	PACIFIC TRADE INTERNATIONAL SA	2018	94,887	94,887				No Judicializado		Cobrado
Alcazu	ATLANTIC FRUITS PERU BRANCH S.	2018	29,723		29,723			No Judicializado		Castigado
Alcazu	SOLARPACK PERU S.A.C	2018	27,556	9,266	18,290			No Judicializado		Cobrado
Alcazu	ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCT	2018	20,568	20,568				No Judicializado		Cobrado
Alcazu	REPRESENTACIONES MEDICAS DEL P	2018	16,304	6,225	10,079			No Judicializado		Castigado
Alcazu	ECOAG S.A.C.	2018	12,291		12,291			No Judicializado		Castigado
Alcazu	JJ SPAIN RENTAL S.A.C.	2018	11,668		11,668			No Judicializado		Castigado
Alcazu	COCHINILLA PREMIUM DE EXPORTAC	2018	9,992		9,992			No Judicializado		Castigado
Alcazu	ISS LOGISTICS S.A.C.	2018	8,287	8,287				No Judicializado		Cobrado
Alcazu	LUMEN GRAPH S.A.C.	2018	5,230		5,230			No Judicializado		Castigado
Alcazu	FICRUTEX SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-F	2018	4,893		4,893			No Judicializado		Castigado
Alcazu	ARTE TEXTIL LATINO SOCIEDAD AN	2018	4,923		4,923			No Judicializado		Castigado
Alcazu	CONTACTO GRAFICO PERU SOC.COM.	2018	4,370		4,370			No Judicializado		Castigado
Alcazu	SOLUCIONES INTEGRALES PRACTICA	2018	2,664		2,664			No Judicializado		Castigado
Alcazu	DARUMA FISHING S.A.C.	2018	2,288		2,288			No Judicializado		Castigado
Alcazu	BLUE PACIFIC GROUP S.A.C.	2018	2,226		2,226			No Judicializado		Castigado
Alcazu	ECOCLIMATIC S.R.L.	2018	2,138		2,138			No Judicializado		Castigado
Alcazu	DISFRIO ENGINEERING SOLUTIONS	2018	2,135		2,135			No Judicializado		Castigado
Alcazu	DISEÑO E INGENIERIA ESPECIALIZ	2018	708		708			No Judicializado		Castigado
Alcazu	VIA UNO PERU S.A.C.	2018	169,268		77,088	92,180		Judicializado		Castigado
Alcazu	ACCIONES Y SERVICIOS DE TELEMARKETIN	2018	148,822	78,000	70,822			No Judicializado		Castigado
Alcazu	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS QUI	2018	58,485		36,721	21,764		No Judicializado		Castigado
Alcazu	RASH PERU S.A.C.	2018	12,299				12,299	No Judicializado		Castigado
Alcazu	ENVASES PARA DELIVERY Y DERIVA	2018	3,613	3,613				No Judicializado		cobrado
Alcazu	TRANSPORTE KIARA	2019	16,404		16,404			No Judicializado		Castigado
Alcazu	PERUVIAN EXPORT	2019	16,920		16,920			No Judicializado		Castigado
Alcazu	HOUSEMART PERU S.A.C.	2020	481,069	423,716			57,353	No Judicializado		Castigado
Alcazu	COOPERATIVA AGRARIA DE BANANER	2020	158,635	158,635				No Judicializado		cobrado
Alcazu	COOPERATIVA AGRARIA PUEBLO NUE	2020	94,749	94,749				No Judicializado		cobrado
Alcazu	COOPERATIVA AGRARIA BANANEROS	2020	14,975	14,975				No Judicializado		cobrado
Alcazu	CORPORACIÓN PERUANA DEL ACERO	2020	157,476				157,476	No Judicializado	Letras	En Cobranza
Alcazu	Jukagiespi	2021	224,180				224,180	No Judicializado		En Cobranza
Alcazu	MALCOMCLARO	2021	23,923				23,923	No Judicializado		En Cobranza
Alcazu	Supreme Fruits	2021	34,094				34,094	No Judicializado		En Cobranza
Alcazu	T-Ayuda	2021	32,390				32,390	No Judicializado		En Cobranza
Alcazu	HUERTA DIAZ ALBERTO PASCUAL	2021	12,434				12,434	No Judicializado		En Cobranza
Alcazu	Jada Logistik	2021	21,380				21,380	No Judicializado		En Cobranza

Resumen:

Año	Deuda enviada a Legal	Recuperado	Castigo	Anticipos	Deuda Actual
2018	2,297,348	763,476	644,628	113,944	775,300
2019	33,324		33,324		
2020	906,904	692,075			214,829
2021	348,401				348,401
Total general	3,585,977	1,455,551	677,952	113,944	1,338,530

Relación de letras protestadas:

Tipo de Documento	Mon	Monto	Aceptante del Documento	Fecha de Vencimiento	Fecha de Aclaración
Letra	USD	5,173.00	MARPROTEIN SAC	19/03/2021	9/06/2021
Letra	USD	15,512.00	MARPROTEIN SAC	19/03/2021	9/06/2021
Letra	USD	8,332.00	MARPROTEIN SAC	19/03/2021	9/06/2021
Letra	USD	4,706.00	AQP BROKERS SAC	3/01/2020	
Letra	USD	825.00	ISS LOGISTICS SAC	13/10/2017	
Letra	USD	3,955.00	RENTAMAR SAC	18/07/2016	
Letra	USD	3,955.00	RENTAMAR SAC	18/07/2016	
Letra	USD	3,955.00	RENTAMAR SAC	18/07/2016	
Letra	USD	3,955.00	RENTAMAR SAC	18/07/2016	
	USD	50,368.00			

ANEXO 9: Créditos indirectos de ALCAZU LOGISTIC S.A. periodo 2018-2021

Código SAP	Crédito	Empresa	RUC	Segmento	Asesor	Sucursal	Cliente	Tipo de Crédito	Aprobación
1100001872	Activo	Alcazu	20511271453	Corporativo	A.Carrillo	Norte	PORT LOGISTICS S.A.C.	Indirecto	C&C
1100002519	Activo	Alcazu	20381034071	Corporativo	F.Talavera	Sur	NOVOPAN PERU S.A.C	Indirecto	GAF
1100006618	Activo	Alcazu	20456174834	Corporativo	F.Talavera	Sur	PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	Indirecto	C&C
1100028243	Activo	Alcazu	20522597032	Corporativo	S.Martinez	Centro	MARPROTEIN	Indirecto	C&C
1100003049	Activo	Alcazu	20513423307	Corporativo	S.Martinez	Centro	MEGABUSINESS PERU S.A.C.	Indirecto	C&C
1100018581	Activo	Alcazu	20602546226	Corporativo	S.Martinez	Centro	ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Indirecto	C&C
1100014184	Activo	Alcazu	20445205169	Corporativo	S.Martinez	Centro	PESQUERA JADA S.A.	Indirecto	C&C
1100017757	Activo	Alcazu	20557679392	Operadores Logísticos	Y.Paredes	Norte	VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	Indirecto	Comité de Riesgos

Cliente	Instrumento Financiero	EEFF	Contrato	Sistema Financiero	DPC	Comportamiento Interno	Sector	Riesgo Crediticio	Plazo
PORT LOGISTICS S.A.C.	Letras	No presenta	No presenta	NORMAL	- 12	Muy bueno	Construcción	Verde	30
NOVOPAN PERU S.A.C	Carta Fianza	Presenta	No presenta	NORMAL	- 10	Muy bueno	Comercio	Verde	30
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	Letras	Presenta	No presenta	NORMAL	- 7	Muy bueno	Construcción	Verde	30
MARPROTEIN	Letras	Presenta	No presenta	NORMAL	- 19	Muy bueno	Manufactura	Verde	30
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	Letras	Presenta	No presenta	NORMAL	- 12	Muy bueno	Comercio	Verde	30
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Letras	No presenta	No presenta	NORMAL	- 17	Muy bueno	Otros Servicios	Verde	30
PESQUERA JADA S.A.	Carta compromiso	Presenta	No presenta	NORMAL	2	Bueno	Comercio	Verde	30
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	Letras	No presenta	Contrato	NORMAL	- 31	Muy bueno	Otros Servicios	Verde	60

Cliente	LC Enero	Ingresos	Reemb	Consumo Enero	%	LC Febrero	Ingresos	Reemb	Consumo Febrero	%	Lc Marzo	Ingresos	Reemb	Consumo Marzo	%
PORT LOGISTICS S.A.C.															
NOVOPAN PERU S.A.C	10,000.00	13,409	44,268	57,677	577%	10,000	3,245	41,963	45,208	8	60,000	2,891	45,677	48,568	81%
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	2,500.00	-	-	-	0%	2,500	751	1,998	2,749	0	500	23	-	23	5%
MARPROTEIN	5,000.00	108,934	-	108,934	2179%	150,000	47,631	-	47,631	0	2,000	45,922	79	46,001	2300%
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	5,000.00	6,473	-	6,473	129%	10,000	7,217	-	7,217	0	2,500	5,971	-	5,971	239%
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	15,000.00	1,246	-	1,246	8%	3,000	2,488	-	2,488	0	39,110	2,454	-	2,454	6%
PESQUERA JADA S.A.	100,000.00	62,264	-	62,264	62%	25,000	137,036	-	137,036	0	500	3,180	-	3,180	636%
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	268,146.00	221,107	17,988	239,095	89%	163,180	268,146	33,008	301,154	0	268,146	57,717	4,827	62,544	23%

Cliente	LC Abril	Ingresos	Reemb	Consumo Abril	%	LC Mayo	Ingresos	Reemb	Consumo Mayo	%	LC Junio	Ingresos	Consumo Junio	%
PORT LOGISTICS S.A.C.														
NOVOPAN PERU S.A.C	10,000	3,776	48,736	52,512	525%	13,000	2,773	34,839	37,612	289%	13,000	12,505	71,484	550%
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	2,500	44,888	131,180	176,068	7043%	3,250	-	-	-	0%	3,250	-	-	0%
MARPROTEIN	150,000	43,377	566	43,943	29%	105,000	6,452	-	6,452	6%	105,000	3,218	3,235	3%
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	10,000	7,990	-	7,990	80%	10,000	5,924	-	5,924	59%	10,000	3,232	3,232	32%
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	3,000	2,423	-	2,423	81%	3,150	3,755	-	3,755	119%	3,150	2,408	2,408	76%
PESQUERA JADA S.A.	25,000	-	-	-	0%	32,500	-	-	-	0%	32,500	43,764	43,764	135%
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	503,072	111,309	4,839	116,148	23%	251,536	141,042	2,078	143,119	57%	251,536	140,179	140,654	56%

Cliente	LC Julio	Ingresos	Reemb	Consumo Julio	%	LC Agosto	Ingresos	Reemb	Consumo Agosto	LC Setiembre	Ingresos Setiembre	Reembolsable Setiembre	Consumo Setiembre	%
PORT LOGISTICS S.A.C.														
NOVOPAN PERU S.A.C	85,000	13,315.51	985.99	14,301.50	17%	85,000.00	37,412	25,763	63,175	85,000	13,809	11865	25,674	30%
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	3,250	-	-	-	0%	3,250.00	-	-	-	3,250	-	0	-	0%
MARPROTEIN	105,000	354	-	354	0%	105,000.00	-	-	-	105,000	1,944	0	1,944	2%
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	10,000	8,620.84	-	8,620.84	86%	10,000.00	8,141	-	8,141	10,000	3,185	0	3,185	32%
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	3,150	1,290.21	-	1,290.21	41%	3,150.00	3,928	-	3,928	3,150	3,935	0	3,935	125%
PESQUERA JADA S.A.	32,500	79,855.29	-	79,855.29	246%	32,500.00	-	-	-	32,500	-	0	-	0%
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	251,536	98,462.85	1,660.30	100,123.15	40%	251,536.00	66,988	2,683	69,671	251,536	64,420	403	64,823	26%

Ciente	LC Octubre	Ingresos Octubre	Reembolsable Octubre	Consumo Octubre	%	LC Noviembre	Ingresos Noviembre	Reembolsable Noviembre	Consumo Noviembre	%	LC DIC	Ingresos Diciembre	Reembolsable Diciembre	Consumo Diciembre	%
PORT LOGISTICS S.A.C.	137,000	11,187	112,503	123,690	90%	137,000	11,207	77,642	88,849	65%	137,000	30,957	367,660	398,617	291%
NOVOPAN PERU S.A.C	85,000	56,812	1,090	57,902	68%	85,000	16,996	17,216	34,212	40%	85,000	32,592	27,045	59,637	70%
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	3,250	-	-	-	0%	3,250	-	-	-	0%	3,250	-	-	-	0%
MARPROTEIN	105,000	1,698	-	1,698	2%	105,000	5,050	-	5,050	5%	105,000	64,532	-	64,532	61%
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	10,000	5,950	-	5,950	60%	10,000	4,976	-	4,976	50%	10,000	6,079	-	6,079	61%
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	3,200	1,310	-	1,310	41%	3,200	5,439	-	5,439	170%	3,200	1,368	-	1,368	43%
PESQUERA JADA S.A.	32,500	-	-	-	0%	32,500	-	-	-	0%	32,500	-	-	-	0%
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	251,536	75,361	30	75,392	30%	251,536	157,808	3,447	161,255	64%	251,536	260,266	8,064	268,331	107%

Cliente	Ingresos Totales	Reembolsables Totales	Consumo Total	Línea de Servicio	Comisión de Aduanas	Apalancamiento	Rentabilidad	MB	EMB	Incidencia/pérdida
PORT LOGISTICS S.A.C.	53,350	557,805	611,156	Aduanas		110%	17.55%	9,363	65	
NOVOPAN PERU S.A.C	209,536	334,287	543,823	Aduanas		163%	24.77%	51,902	10	
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	-	-	-	Courier Internacional		0%	17.55%	-	0	
MARPROTEIN	-	-	-	-		0%	17.55%	-	0	
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	73,759	-	73,759	-		0%	17.55%	12,945	6	
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	32,044	-	32,044	Aduanas		0%	17.55%	5,624	6	
PESQUERA JADA S.A.	-	-	-	-		0%	24.77%	-	0	
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	1,662,807	81,106	1,743,912	Aduanas		2150%	17.55%	291,823	6	

Cliente	Consumo Prom	Lc Actual	%	Tipo de Uso de LC	Plan de Accion	Recomendación	LC Sugerida
PORT LOGISTICS S.A.C.	203,719	137,000	149%	Credito Indirecto	Mantener LC	Mantener LC	137,000
NOVOPAN PERU S.A.C	47,330	85,000	56%	Uso medio de LC	Mantener LC	Oportunidad de incrementar negocios	85,000
PROCESADORA AGROINDUSTRIAL LA JOYA	29,807	3,250	917%	Sobregiro no permitido	Ampliar LC	Solicitar ampliación a través de formulario presentando información financiera	40,000.00
MARPROTEIN	29,979	105,000	29%	Uso mínimo de LC	Reducir LC	Oportunidad de incrementar negocios	73,500
MEGABUSINESS PERU S.A.C.	6,147	10,000	61%	Uso medio de LC	Mantener LC	Oportunidad de incrementar negocios	10,000
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2,670	3,200	83%	Uso de LC	Mantener LC	Mantener LC	3,200
PESQUERA JADA S.A.	40,762	32,500	125%	Sobregiro no permitido	Ampliar LC	Solicitar ampliación a través de formulario presentando información financiera	53,000
VE SOLUCIONES LOGISTICAS S.A.C	149,290	251,536	59%	Uso medio de LC	Mantener LC	Oportunidad de incrementar negocios	251,536

ANEXO 10: Políticas de créditos de ALCAZU LOGISTIC S.A.



PROCEDIMIENTO: EVALUACIÓN Y APROBACIÓN DE CRÉDITOS

1. OBJETIVO

Establecer los lineamientos, actividades y puntos de control a seguir sobre la evaluación, análisis y aprobación de créditos.

2. ALCANCE

El presente procedimiento es de aplicación para todas las Unidades de Negocio, sucursales y filiales de Scharff.

3. DEFINICIONES

- **Aprobación de créditos:** Revisar línea de crédito disponible del cliente, de contar con saldo verificar si es un crédito directo, se revisará la información en el Drive-Aduanas, Drive-Cambio de Régimen, y Otros servicios adicionales a través del correo electrónico; de ser un crédito indirecto, se solicita conformidad del banco y cotizar el % tasa; si el cliente califica para el descuento de letras se emiten letras, posteriormente se envía al cliente para su endoso, luego se genera plantilla para el banco y se gestionan firmas de los representantes legales, se envían al banco y se confirma el desembolso en nuestras cuentas para finalmente confirmar al equipo y procedan con la operación.
- **Crédito:** Operación en la que se pone a disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo de tiempo determinado. (Directo: Otorga Scharff, Indirecto: Entidad financiera)
- **Crédito Directo:** financiado con fondos de caja de Scharff.
- **Crédito Indirecto:** financiado mediante letras en descuento bajo aceptación del banco.
- **Riesgo crediticio:** Es la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia de que sus deudores o contraparte fallen en el cumplimiento oportuno o cumplan imperfectamente los términos acordados en los contratos de crédito.
- **Letra:** Es un documento de crédito que sirve para respaldar las operaciones comerciales realizadas a plazos, la letra es una orden de pago escrita, por la cual una persona llamada deudor o cargo debe pagar a su vencimiento al tenedor del documento.

4. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

- CRE-PO-01 Política de Gestión de Créditos

5. RESPONSABILIDADES

- El Gerente de Administración y Finanzas es responsable de aprobar el presente procedimiento y ordenar su implementación.
- El Líder de Créditos y Cobranzas es el responsable de revisar, asegurar su aplicación y estricto cumplimiento al presente procedimiento.
- El Analista de Cuentas por Cobrar es responsable de cumplir estrictamente el presente procedimiento.

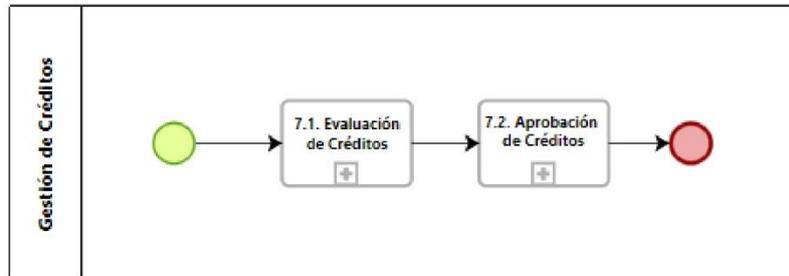
6. LINEAMIENTOS

6.1. EVALUACIÓN DE CRÉDITO

- Todo requerimiento de línea de crédito para clientes deberá ser solicitado por el Área Comercial a través del formato de solicitud de crédito:
 - (CRE-RG-01 Solicitud de Créditos) que servirá como declaración jurada del cliente para su evaluación. En el caso de la División Bolivia se entregará adicional el Formulario de verificación de Documentación y Apertura de Cuenta. BOL-CRE-RG-01 Formulario de verificación de Documentación y Apertura de Cuenta.

- Los créditos están dirigidos a personas jurídicas y personas naturales con empresa, salvo excepción debidamente justificada aprobados por Gerencia de Administración y Finanzas.
- Para solicitudes de crédito de clientes que involucren compromisos de servicios por tiempos mayores a 6 meses y se tenga los importes definidos, luego de su aprobación, se firmarán convenios o contratos formales con la participación del Área Legal externa o interna, donde se establecerán todas las condiciones crediticias del mismo, estas condiciones deberán ser entregadas con copia al área de Créditos y Cobranzas. En el caso de División Centro, el otorgamiento de crédito a clientes (sólo personas jurídicas) a través de cheques diferidos, podrán ser consultados y aprobados en operaciones puntuales, y se regirán de acuerdo a los Niveles de Autorización y plazos establecido para los créditos directos.
- Para ser sujeto de crédito, la calificación de los clientes en las centrales de riesgo (**INFOCORP, INFOCENTER, u otros**) deberá ser 100% normal, excepcionalmente se podrá aceptar con 80% Normal y 20% CPP (Cliente con Problema Potencial) previa evaluación del historial crediticio del cliente y casos especiales serán aprobados por el Gerente de Administración y Finanzas, solicitando las garantías que el caso amerite (boletas bancarias, cheques diferidos, avales, cartas fianza, etc.). No se consideran sujetos de crédito a las empresas que se encuentran en Reestructuración Patrimonial o tienen un historial crediticio negativo en cualquiera de las empresas de Scharff.
- La Aprobación de una línea de crédito directo o indirecto deberá realizarse en un plazo máximo de 48 horas.
- Toda Línea de Crédito aprobada a un cliente deberá ser registrada en el Sistema Integral por el Analista de Cuentas por Cobrar o responsable encargado, en todas las oficinas, Sucursales y Filiales de SCHARFF, ingresando la información básica del cliente y las condiciones de crédito aprobadas.
- El uso de la línea de crédito por un cliente deberá estar sustentado con la Proforma o Propuesta de Servicio aprobado, el mismo que deberá ser registrado en el "Sistema Integral" módulo de créditos para el control de uso respectivo.
- El importe de la línea de crédito o crédito puntual solicitado por un cliente, luego de la evaluación crediticia, tanto para créditos directos (fondos propios) como indirectos (Letras en Descuento y otros), será aprobado de acuerdo a los Lineamientos de los Niveles de Autorización detallados en CRE-PO-01 Política de Gestión de Créditos
- El plazo de crédito indirecto mediante letras en descuento será de 30 a 90 días, y en casos especiales hasta 150 días, previa autorización de la gerencia de administración y finanzas; y la tasa de interés mínima a cobrar será del 4% por encima de la tasa de descuento que nos cobre la entidad financiera descontante; salvo excepciones debidamente autorizadas por la Gerencia de administración y Finanzas.

7. DESARROLLO

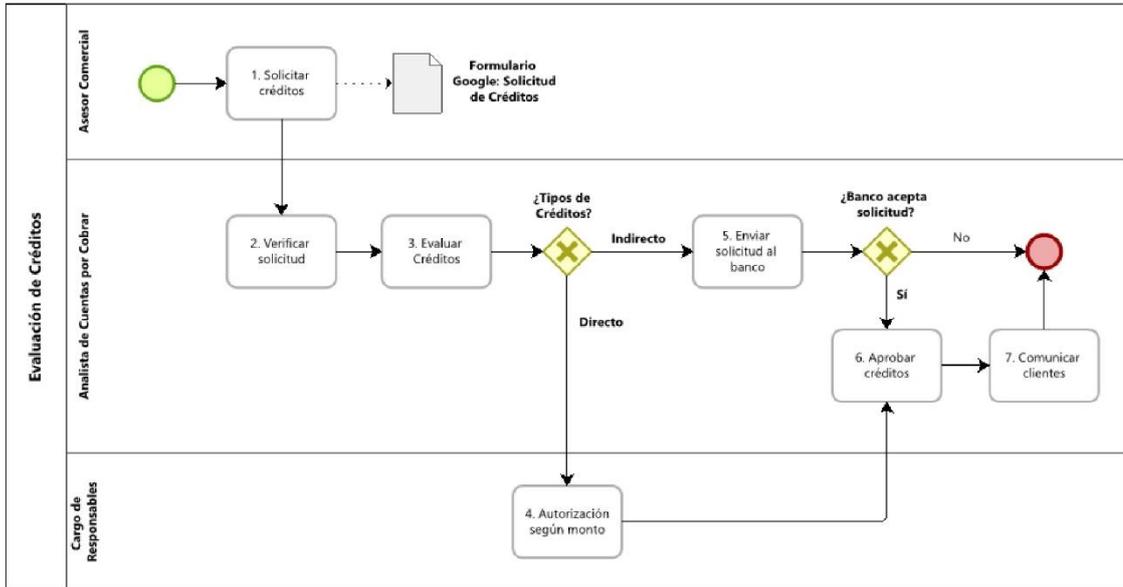


El proceso de Evaluación y aprobación de Créditos está comprendido de 2 Subprocesos:

7.1 Evaluación de Créditos

7.2 Aprobación de Créditos

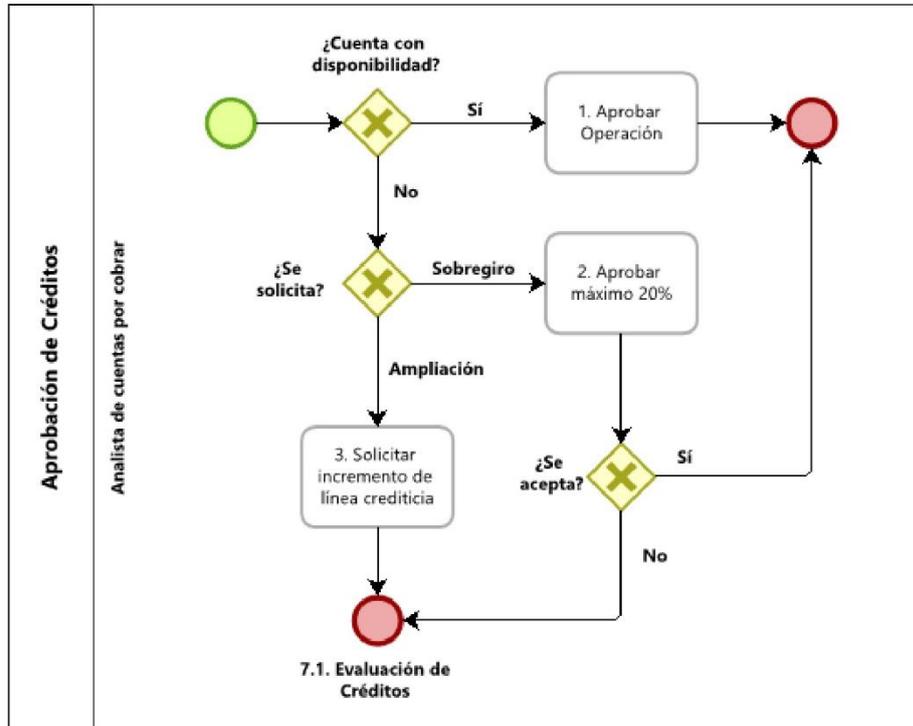
7.1 Evaluación de Créditos



N°	Actividad	Descripción del Proceso	Responsable
1	Solicitar Créditos	El asesor comercial, debe ingresar la solicitud de crédito a través del formulario de Solicitud de Créditos de Google https://forms.gle/2GBt3huaifbngjvV7 (Ver Anexo 1). Nota: Recordar que en el formulario de Google, se debe de agregar el formato CRE-RG-01 Solicitud de Créditos .	Asesor Comercial
2	Verificar Solicitud	El analista de cuentas por cobrar verifica que la solicitud de crédito adjunte los sustentos para la evaluación	Analista de Cuentas por Cobrar
3	Evaluar Créditos	El analista de cuentas por cobrar evalúa la información recibida.	Analista de Cuentas por Cobrar
4	Autorización según monto	El monto a aprobar dependerá del cargo que tenga el responsable Ver Anexo 2	Cargo de Responsables
5	Enviar solicitud al banco	El analista de cuentas por cobrar, solicita al Banco evaluación y recepción de letras	Analista de Cuentas por Cobrar

6	Aprobar Créditos	El Analista de Cuentas por cobrar comunica al asesor comercial la aprobación o negación del crédito	Analista de Cuentas por Cobrar
7	Comunicar Clientes	En el sistema integral en el campo contacto de cliente deberá estar completo para que el cliente reciba el documento generado por el sistema.	Analista de Cuentas por Cobrar

7.2 Aprobación de Créditos



N°	Actividad	Descripción del Proceso	Responsable
¿Cuenta con Disponibilidad? Si: Ir a la Actividad N°1 Aprobar Operación No: ¿Se Solicita? Sobregiro: Ir a la actividad N°2 Aprobar máximo 20% Ampliación: Ir a la actividad N°3 Solicitar incremento de línea crediticia			
1	Aprobar Operación	El analista de cuentas por cobrar verificará si se trata de un crédito directo o indirecto; si es un crédito directo se verifica línea disponible en los archivos en línea (drive-adunas, drive-cambio de régimen y otros servicios adicionales a través de correo electrónico) y aprobará las operaciones, según disponibilidad de línea de crédito del cliente. Si es un crédito indirecto se solicita conformidad del banco y se cotiza el % tasa; si el cliente califica para el descuento se emiten letras, posteriormente se envía al cliente para su aceptación, luego se genera plantilla para el banco y se gestionan firmas de nuestros representantes legales, se envían al banco y se confirma el desembolso en nuestras	Analista de Cuentas por Cobrar

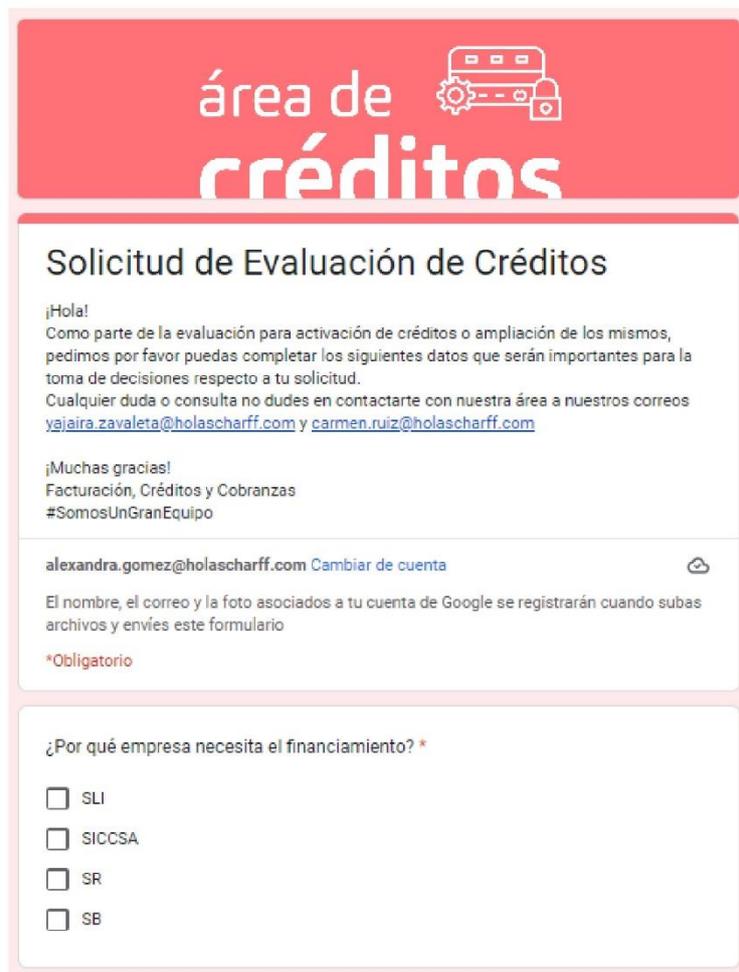
		cuentas para finalmente comunicar al equipo y autorizar la operación.	
2	Aprobar máximo 20%	El analista de cuentas por cobrar sólo podrá aprobar hasta un 20% de sobregiro de la línea de crédito ¿Se Acepta? Sí: Fin del Proceso No: Ir al Subproceso 7.1 Evaluación de Créditos	Analista de Cuentas por Cobrar
3	Solicitar incremento de línea crediticia	El asesor comercial, deberá solicitar el incremento de línea de crédito según incremento de ventas del cliente.	Asesor Comercial

8. REGISTROS

- CRE-RG-01 Solicitud de Crédito
- BOL-CRE-RG-01 Formulario de verificación de Documentación y Apertura de Cuenta.

9. ANEXOS

ANEXO 1: Formulario Google de Solicitud de Créditos



The image shows a Google Form titled "Solicitud de Evaluación de Créditos" from the "área de créditos". The form includes a greeting, instructions for completion, contact information for Yajaira Zavaleta and Carmen Ruiz, and a list of company types for financing: SLI, SICCSA, SR, and SB. A note indicates that the user's name, email, and photo will be registered upon submission.

área de 
créditos

Solicitud de Evaluación de Créditos

¡Hola!

Como parte de la evaluación para activación de créditos o ampliación de los mismos, pedimos por favor puedas completar los siguientes datos que serán importantes para la toma de decisiones respecto a tu solicitud.

Cualquier duda o consulta no dudes en contactarte con nuestra área a nuestros correos yajaira.zavaleta@holascharff.com y carmen.ruiz@holascharff.com

¡Muchas gracias!
Facturación, Créditos y Cobranzas
#SomosUnGranEquipo

alexandra.gomez@holascharff.com [Cambiar de cuenta](#) 

El nombre, el correo y la foto asociados a tu cuenta de Google se registrarán cuando subas archivos y envíes este formulario

***Obligatorio**

¿Por qué empresa necesita el financiamiento? *

- SLI
- SICCSA
- SR
- SB

Para ver el formulario completo, ingresar al siguiente enlace:

<https://forms.gle/2GBt3huaifbngjvV7>

ANEXO 2: Gestión de Créditos

Cargo	Crédito Directo	Crédito Indirecto
Analista de Cuentas por Cobrar	<ul style="list-style-type: none"> Hasta US\$ 10,000.00 o su equivalente en Soles. 	<ul style="list-style-type: none"> Hasta US\$ 10,000.00 o su equivalente en Soles.
Líder de Créditos y Cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> Desde US\$ 10,000.01 hasta US\$ 60,000.00 o su equivalente en Soles. 	<ul style="list-style-type: none"> Desde US\$ 10,000.01 hasta US\$ 60,000.00 o su equivalente en Soles.
Gerencia de Administración y Finanzas o Directores.	<ul style="list-style-type: none"> Desde US\$ 60,000.01 a más o su equivalente en Soles 	<ul style="list-style-type: none"> Desde US\$ 60,000.01 a más o su equivalente en Soles
Directores	<ul style="list-style-type: none"> Desde US\$ 60,000.01 a más o su equivalente en Soles. en caso sean denegados por Gerencia de Administración y Finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> Desde US\$ 60,000.01 a más o su equivalente en Soles. en caso sean denegados por Gerencia de Administración y Finanzas

10. CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Descripción	Autor	Aprobado Por	Fecha de Aprobación
V9	<ul style="list-style-type: none"> - Actualización de los diagramas de flujos del procedimiento, adecuando al formato BPMN. - Cambio de los montos de los Créditos Directos e Indirectos del Anexo 2: Gestión de Créditos. - Se agregó el Anexo 1: Formulario Google Solicitud de Créditos. - En el subproceso 7.1 Evaluación de Créditos, en la actividad 1 se agregó lo siguiente: "Nota: Recordar que en el formulario de Google, se debe de agregar el formato CRE-RG-01 Solicitud de Créditos" 	Alexandra Gómez	Yajaira Zavaleta	21/07/2022
V7	<p>5. RESPONSABILIDADES</p> <p>Se Cambió las responsabilidades</p> <p>7. Desarrollo</p> <p>Se cambió los responsable de actividades de los sub procesos</p>	Carlos Ruiz	Yajaira Zavaleta	05/05/2019
V6	<p>7. Desarrollo:</p> <p>Se eliminó la actividad N°13 "Comunicar a tesorería" debido a que se le comunicará a dicha área solamente cuando se necesite efectuar un pago.</p>	Andrea Caldas	Yajaira Zavaleta	25/11/2016

ANEXO 11: Políticas de cobranzas de ALCAZU LOGISTIC S.A.



POLÍTICA:
GESTIÓN DE COBRANZAS

- 1) **Objetivo**
Establecer los lineamientos que regulen el registro de Incobrables.
- 2) **Alcance**
La presente política aplica para todas las Unidades de Negocio, Sucursales y Filiales de SCHARFF.
- 3) **Documentos de Referencia**
 - COB-PR-01 Gestión de Cobranzas SLI
 - COB-PR-03 Gestión Post-Cobranza
 - COB-PR-04 Gestión de Cobranzas SICCSA
- 4) **Definiciones**
 - INCOBRABILIDAD: Son aquellas cuentas que han sido producto de ventas al crédito, y que por considerarse incobrables representan pérdidas para la compañía.
- 5) **Responsabilidades**
 - El Gerente de Administración y Finanzas es responsable de la aprobación de la presente política.
 - El Especialista de Facturación, Créditos y Cobranzas es responsable de verificar y hacer de conocimiento al personal involucrado los lineamientos establecidos en el presente documento.
 - La Gerencia de Administración y Finanzas tendrá la potestad de auditar la Gestión de Créditos y Cobranzas en las Sucursales y Filiales, en forma periódica y sin previo aviso.
- 6) **Lineamientos**
 - a) **Generalidades**
 - La cobranza realizada deberá ser registrada y aplicada al día siguiente en SAP, a la cuenta corriente del cliente.
 - b) **Para las cobranzas contado**
 - Los servicios efectuados vía Call center o vía web, deben ser prepagados. Así como toda venta efectuada sin evaluación de créditos.
 - El pago Counter se realiza vía transferencia, también se recibe pagos a través del terminal P.O.S (Point of Sales) en SICCSA y SCHARFF BOLIVIA; además solo se recibe efectivo de manera excepcional aprobada por la Gerencia.
 - Los anticipos de servicios y pagos de Impuestos que involucran pagos a terceros deberán ser efectuados y registrados 48 horas antes de iniciada la operación.
 - El área de créditos deberá remitir de forma quincenal los saldos a cobrar por servicios al contado, que difieran de lo proformados.
 - c) **Para las cobranzas crédito**
 - La gestión de cobranza será realizada vía llamada, correos y mediante cartas vía Equifax.
 - El Área de Facturación, Créditos y Cobranzas comunicará semanalmente al área Comercial sobre los clientes que han tenido un desempeño deficiente en los pagos.
 - El área de Facturación, Créditos y Cobranzas comunicará el listado de clientes cuyo crédito será restringido por deficiencia en el pago. Una vez cancelada el total de la deuda vencida, se procederá con la activación de la línea.
 - El Área de Facturación, Créditos y Cobranzas deberá informar a inicios de cada, mes al área de Tesorería la proyección de cobranza mensual. Así como todos los lunes, deberá actualizar la programación de cobranzas de la semana presente.

Importante: Documento de **uso interno**. Prohibida su reproducción sin autorización del SIG.

Código: COB-PO-01 Versión: 04 Vigencia: 25/07/2022 Página: 1/5

- El área de Facturación, Créditos y Cobranzas derivará al área legal todas las cuentas vencidas (plazo según segmento), adicionando el informe de la gestión de cobranza, aceptación del servicio y documentos emitidos.
- El área de Facturación, Créditos y Cobranzas, en Bolivia al trabajar con clientes estatales generan por contrato un acuerdo por concepto de **retenciones**, se trata de un porcentaje que establecen descontar por cada operación atendida y facturada para "Constituir la Garantía de Cumplimiento de Contrato", es decir, ese porcentaje retenido quedará pendiente hasta culminar la relación comercial. Al cumplirse el plazo de vigencia del contrato, se gestiona el envío de la carta de devolución por concepto de las retenciones y la entidad efectúa el depósito, con ello se cierran el importe total de la deuda.

d) Incobrabilidad

- La provisión de Incobrables se debe realizar de forma mensual.
- Se debe considerar como cuentas por cobrar Incobrables, todo aquello que cumpla con los requisitos descritos en el Art. 37 de la Ley de Impuesto a la Renta.
- La provisión de cuentas por cobrar, serán analizadas de acuerdo con la antigüedad de vencimiento.
- La provisión de Incobrables deberá estar en relación a la aplicación de la NIIF 9.
- Para casos particulares, si el cliente brinda respuesta a la gestión habiendo cumplido 360 días de vencimiento, se otorgará la prórroga de la provisión en un plazo posterior de 3 meses con su respectivo sustento.

e) Anticipos

- Los anticipos asignados a los clientes prescribirán al cumplir los 4 años de antigüedad, salvo excepciones de clientes con crédito activo a la fecha.

Importante: Documento de **uso interno. Prohibida** su reproducción sin autorización del SIG.

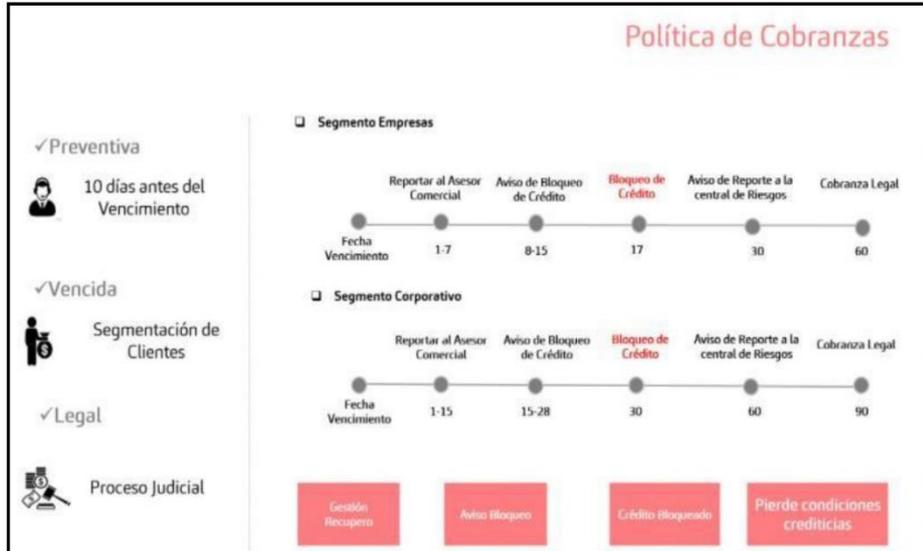
Código: COB-PO-01

Versión: 04

Vigencia: 25/07/2022

Página: 3/5

7) Desarrollo



Incobrabilidad
<ul style="list-style-type: none"> El área de Créditos y Cobranzas, debe determinar qué saldos pendientes deberán ser reconocidos como incobrables.
<ul style="list-style-type: none"> La provisión del gasto afectará al centro de costos del servicio brindado.
<ul style="list-style-type: none"> El área de Créditos y Cobranzas informará al área de Contabilidad Financiera los saldos provisionados como Incobrables.
<ul style="list-style-type: none"> El área de Créditos y Cobranzas determinará de forma mensual la proyección de Gastos Incobrables, de acuerdo a NIIF 9
<ul style="list-style-type: none"> Al finalizar el año, se deberá comparar los gastos ya provisionados con la proyección que se realizó sobre la estimación de la cartera y adicionaré o disminuiré el gasto provisionado.
<ul style="list-style-type: none"> Para casos particulares, si el cliente brinda respuesta a la gestión ya determinada como incobrable, se otorgará la prórroga de la provisión en un plazo posterior de 3 meses con su respectivo sustento.

Importante: Documento de uso interno. Prohibida su reproducción sin autorización del SIG.

Código: COB-PO-01 Versión: 04 Vigencia: 25/07/2022 Página: 3/5

- 8) Formatos
- No aplica

- 9) Anexos
- No aplica

Control de Cambios

Versión	Descripción	Autor	Aprobado por	Fecha de Aprobación
04	<ul style="list-style-type: none">• Adecuación del formato.• Actualización de:<ol style="list-style-type: none">1) Lineamientos Para las cobranzas crédito2) Incobrabilidad3) Anticipos4) Nombre del área involucrada	Alexandra Gómez	Yajaira Zavaleta	25/07/2022
03	<ul style="list-style-type: none">• Creación del documento	Ayrton Mendoza	Verónica Gonzáles	24/06/2020

Importante: Documento de uso interno. Prohibida su reproducción sin autorización del SIG.

Código: COB-PO-01

Versión: 04

Vigencia: 25/07/2022

Página: 3/5

ANEXO 12: Solicitud de créditos de ALCAZU LOGISTIC S.A.

	SOLICITUD DE CRÉDITO	CRE-RG-01 V.05 Pág. 1 de 1																		
		Nc _____																		
FAVOR COMPLETAR EL FORMATO A MAQUINA O EN LETRA IMPRENTA		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Fecha elaboración</th> <th colspan="3">Fecha de recepción</th> </tr> <tr> <th>DD</th><th>MM</th><th>AA</th> <th>DD</th><th>MM</th><th>AA</th> </tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td> <td> </td><td> </td><td> </td> </tr> </table>	Fecha elaboración			Fecha de recepción			DD	MM	AA	DD	MM	AA						
Fecha elaboración			Fecha de recepción																	
DD	MM	AA	DD	MM	AA															
I. INFORMACION GENERAL																				
Razón Social / Nombre																				
R.U.C./ I.E. / D.N.I.																				
Actividad(des) Principal(es):																				
Dirección de Oficina		Teléfono																		
II. DATOS ADMINISTRATIVOS																				
Contactos	Nombre	Correo electrónico																		
1. Tesorero / Responsable de pagos																				
2. Responsable de Rec. de Fact Elec																				
3. Contabilidad																				
III. REFERENCIAS																				
Categoría	Nombre o Razón social	R.U.C	Insumo / Producto	Nº compras x año	Monto anual S/	Crédito /	Plazo promedio	Proveed. Desde												
1. Principal proveedor																				
Categoría	Sectorista	Telefono	Cliente desde																	
2. Principal Ent. Financiera																				
V. INFORMACIÓN DEL CREDITO																				
SICSSA <input type="checkbox"/> SLI <input type="checkbox"/>																				
Servicios	Importe de línea (USD)	Plazo de días de crédito	Corte de facturación																	
Aviso: Todos los datos contenidos en el presente formulario de Solicitud de Créditos tienen carácter de Declaración Jurada																				
NOTA 1: En caso de Courier Internacional De acuerdo a las políticas internas y según consta en las condiciones de contrato ubicadas al reverso de la guía aérea en el punto "Responsabilidad de Pago", el principal responsable de todos los cargos siempre será el remitente, incluso si nos diera instrucciones de pago diferentes y éstas últimas no se concretaran.																				
Lugar	Fecha	Sello de la Empresa y Firma de los Representantes Legales																		
Nombre:																				
Doc. Identificación:																				
Requisitos : Adjuntar los siguientes documentos (copia simple)																				
1. DNI Representante Legal o C.E. 2. FICHA RUC 3. Vigencia Poder o Copia Literal 4. Declaración Jurada del periodo																				
NOTA 2: LOS CREDITOS DIRECTOS QUE NO SE PAGUEN EN SU PLAZO GENERARAN INTERESES A LA TASA ACTIVA PROMEDIO DE MERCADO TAM O TAMEX A PARTIR DEL DIA SIGUIENTE DE LA FECHA DE VENCIMIENTO.																				

ANEXO 13: Propuesta de presentación del Estado de Situación Financiera (NIC 1: Presentación de Estados Financieros) – muestra: periodo 2018.

ALCAZU LOGISTIC S.A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2018

<i>En soles</i>	2018
Activos	
Activos corrientes	
Efectivo y equivalente de efectivo	3,082,630
Cuentas por cobrar comerciales, neto	25,013,106
Cuentas por cobrar a relacionadas	1,166,181
Cuentas por cobrar diversas	8,544,204
Servicios y otros contratados por anticipado	1,169,773
Credito por impuesto a la renta	1,153,354
Total activos corrientes	40,129,249
Activo no corrientes	
Materiales y suministros	230,306
Propiedad, planta y equipo, neto	36,131,013
Intangibles, neto	1,092,318
Otros activos	21,742
Total activos no corrientes	37,475,380
Total activos	77,604,629

<i>En soles</i>	2018
Pasivos	
Pasivos corrientes	
Prestamos por pagar	4,294,869
Cuentas por pagar comerciales	9,431,584
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	1,132,430
Cuentas por pagar diversas	18,582,606
Total pasivos corrientes	33,441,489
Pasivos no corrientes	
Prestamos por pagar	8,368,686
Cuentas por pagar diversas	267,447
Pasivo diferido por impuesto a la renta	6,496,074
Total pasivos no corrientes	15,132,207
Total pasivos	48,573,696
Patrimonio	
Capital	7,433,838
Excedente de Revaluación	18,055,093
Reserva legal	877,033
Resultados acumulados	2,664,968
Total patrimonio	29,030,933
Total pasivos y patrimonio	77,604,629

Cuentas por cobrar relacionadas

Comerciales

13133001 Cuentas por cobrar asociadas	1,166,181
Cuentas por cobrar comerciales-Relacionadas	1,166,181

No comerciales

17113001 Cuentas por cobrar diversas relacionadas - asociad	-
	-
Total Saldos Relacionadas	1,166,181

TC Cierre 3.369

Comerciales

Comprende lo siguiente

	Soles	Dolares
Scharff Bolivia S.R.L.	289,591	85,957
Scharff Carga Bolivia S.A.	10,368	3,077
Scharff International Courier & Cargo S.A.	2,850,507	846,099
Scharff Representaciones S.A.	889,137	263,917
	4,039,602	1,199,051
	-	-
	-	-
	4,039,602	1,199,051

Cuentas por pagar relacionadas

Comerciales

13213001	Anticipos comerciales recibidos de asociadas	-
43123001	Cuentas por pagar comerciales asociadas	1,132,430
Cuentas por pagar comerciales-Relacionadas		1,132,430

No comerciales

47131001	Prestamos Asociadas	-
Cuentas por pagar diversas-Relacionadas		-

Total Saldos Relacionadas		1,132,430
----------------------------------	--	------------------

TC Cierre 3.379

Comerciales

Comprende lo siguiente

	Soles	Dolares
Scharff International Courier & Cargo S.A.	2,554,022	755,851
Scharff Representaciones S.A.	22,914	6,781
	2,576,936	762,633

No comerciales

Scharff International Courier & Cargo S.A.	1,428,915	422,881
	1,428,915	422,881

4,005,851	1,185,514
------------------	------------------

Resumen:

EMPRESA	COBRAR	PAGAR	SALDO
Scharff Bolivia S.R.L.	289,590.62		289,590.62
Scharff Carga Bolivia S.A.	10,367.92		10,367.92
Scharff International Courier & Cargo S.A.	2,850,506.76	3,982,936.48	-1,132,429.72
Scharff Representaciones S.A.	889,136.93	22,914.08	866,222.85