

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



**“GESTIÓN DE COBRANZAS Y LÍQUIDEZ EN LAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIAL AGROPECUARIO DE LA
PROVINCIA DE CAÑETE”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES

FERNANDO GABRIEL SILVA SARAVIA

MARGARITA ESTEFANY ULLOA ACUÑA

ASESOR

Mg. ANNE ELIZABETH ANICETO CAPRISTAN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD FINANCIERA

Callao, 2024

PERÚ

Archivo 1.1A, Silva S. Fernando, Ulloa A. Margarita -Título-2024.doc.



Nombre del documento: Archivo 1.1A, Silva S. Fernando, Ulloa A. Margarita -Título-2024.doc.docx ID del documento: 1c3ef34ac74bc5caa41eab8e51d70032703ac7b1 Tamaño del documento original: 448,21 kB	Depositante: FCC PREGRADO UNIDAD DE INVESTIGACION Fecha de depósito: 3/8/2024 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 3/8/2024	Número de palabras: 21.181 Número de caracteres: 139.740
--	--	---

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	repositorio.unac.edu.pe http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/20.500.12952/6814/1/TESIS_PREGRADO_CARRUITERO_LED... 21 fuentes similares	2%		Palabras idénticas: 2% (327 palabras)
2	Archivo 1.1A, Berrocal Montejo Diana, Lopez Cueva Elsa, Vilchez Aybar Die... #2c6aa2 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 22 fuentes similares	1%		Palabras idénticas: 1% (322 palabras)
3	Archivo 1.1A, Espinoza C. Leidy, Silva B. Darwin, Villar G. Yadira-Título-20... #da2946 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 23 fuentes similares	1%		Palabras idénticas: 1% (277 palabras)
4	Archivo 1.1A, Flores Chumpitaz. Abigail, Pisconti Rivero Diana. Titulo 202... #31cb37 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 21 fuentes similares	1%		Palabras idénticas: 1% (268 palabras)
5	Archivo 2.1A, Bendezu Tito Gina, Huaraca Zárate Yeni-Título-2024.Refere... #3767e7 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 8 fuentes similares	1%		Palabras idénticas: 1% (267 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	repositorio.ucv.edu.pe https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/20.500.12692/112696/1/Mendoza_BEA-Valdivia_RPA-SD.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (37 palabras)
2	repositorio.upn.edu.pe Influencia de la política de cobranzas en la liquidez de la... https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/15124	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (38 palabras)
3	www.redalyc.org Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empres... https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325002/html	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (34 palabras)
4	stakeholdersenlasempresas.blogspot.com "LOS STAKEHOLDERS ": PRINCIPIOS F... https://stakeholdersenlasempresas.blogspot.com/2013/11/principios-fundamentales-de-la-etica.html	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
5	www.ifac.org El Código Internacional de Ética para profesionales de la contabilidad... https://www.ifac.org/knowledge-gateway/discussion/el-codigo-internacional-de-etica-para-profesion...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)

Fuentes ignoradas Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Archivo 1.1A, Rosado Alvarez Pedro-Título-2024.doc.docx Archivo 1.1A, ... #083c2b El documento proviene de mi biblioteca de referencias	2%		Palabras idénticas: 2% (466 palabras)
2	Archivo 1.1A, Rivera Bobadilla Karen, Nolazco Hernández Carmen, Maita Q... #5f7e7f El documento proviene de mi biblioteca de referencias	2%		Palabras idénticas: 2% (430 palabras)
3	Archivo1. 1A, Bernal C Joseline, Camac H. Valery, Zumaeta L. Roselith-Tit... #7ca68d El documento proviene de mi biblioteca de referencias	2%		Palabras idénticas: 2% (359 palabras)

HOJA DE INFORMACIÓN BÁSICA

FACULTAD

Facultad de Ciencias Contables

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables

TÍTULO

“GESTIÓN DE COBRANZAS Y LÍQUIDEZ EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL AGROPECUARIO DE LA PROVINCIA DE CAÑETE”

AUTORES / CÓDIGO ORCID / DNI

Fernando Gabriel Silva Saravia / 0009-0001-4661-8047 / 74162388
Margarita Estefany Ulloa Acuña / 0009-0009-4038-2924 / 74229276

ASESORA / CÓDIGO ORCID / DNI

Mg. Anne Elizabeth Aniceto Capristán / 0000-0001-7683-056X / 17825594

LUGAR DE EJECUCIÓN

Imperial – Cañete – Lima – Perú

UNIDAD DE ANÁLISIS

Agropecuaria Panamericana S.A.C.

TIPO / ENFOQUE / DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Aplicada / Cuantitativo / No Experimental Longitudinal

TEMA OCDE

5.02 Economía de Negocios

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- DR. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN PRESIDENTE
- DRA. LUCY EMILIA TORRES CARRERA SECRETARIO
- MG. LUIS ENRIQUE VERASTEGUI MATTOS VOCAL
- MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ MIEMBRO SUPLENTE

ASESORA: MG. ANNE ELIZABETH ANICETO CAPRISTÁN

Nº DE LIBRO: 01

Nº DE FOLIO: 85

Nº DE INCISO: 09

ACTA DE SUSTENTACIÓN: ACTA Nº 008 – 2024 – 03 – CTTV / UNAC / FCC

FECHA DE APROBACIÓN DE TESIS: 12 DE AGOSTO DE 2024

RESOLUCIÓN DE SUSTENTACIÓN: RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD Nº 493 – 2024 CFCC / TR - DS

FECHA DE RESOLUCIÓN DE SUSTENTACIÓN: 07 DE AGOSTO DE 2024



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

LIBRO N°01 FOLIO N°85 INC 09.

ACTA DE SUSTENTACIÓN N°008-2024-03-CTTV/UNAC/FCC PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

A los 12 días del mes agosto del año 2024, siendo las 19:40 se reunieron, en el auditorio de la Facultad de Ciencias Contables, el JURADO DE SUSTENTACIÓN DEL CICLO TALLER DE TESIS VIRTUAL 2024-03, para la obtención del TÍTULO profesional de Contador Público de la Facultad de Ciencias Contables designados mediante Resolución de Consejo de Facultad N°493-2024 CFCC/TR-DS, de fecha 07 de agosto de 2024 conformado por los siguientes docentes ordinarios de la Universidad Nacional del Callao:

- | | |
|--------------------------------------|--------------------|
| • Dr. Walter Victor Huertas Niquen | : PRESIDENTE |
| • Dra. Lucy Emilia Torres Carrera | : SECRETARIA |
| • Mg. Luis Enrique Verastegui Mattos | : VOCAL |
| • Mg. Luis Eduardo Romero Dueñez | : MIEMBRO SUPLENTE |

Se da inicio al acto de sustentación de los Bachilleres: Fernando Gabriel, Silva Saravia y Margarita Estefany, Ulloa Acuña quienes habiendo cumplido con los requisitos para optar el Título Profesional de Contador Público exponen la tesis titulada: "GESTIÓN DE COBRANZAS Y LÍQUIDEZ EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL AGROPECUARIO DE LA PROVINCIA DE CAÑETE" cumpliendo con la exposición en acto público, de manera presencial, siendo la Asesora asignada la Mg. Anne Elizabeth Aniceto Capristan.

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 APROBADO con observaciones (.....) sin observaciones (X) con la escala de calificación cualitativa BUENO y la calificación cuantitativa 15 la presente tesis, conforme a lo dispuesto en el Art. 24 del Reglamento de Grados y Títulos de la UNAC, aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 150-2023-CU del 15 de junio del 2023.

Se dio por cerrado el acto de sustentación a las 20:15 horas del día 12 de agosto del 2024.

DR. WALTER VÍCTOR HUERTAS NIQUEN
Presidente de Jurado Evaluador CTTV 2024-03

DRA. LUCY EMILIA TORRES CARRERA
Secretaria de Jurado Evaluador CTTV 2024-03

MG. LUIS ENRIQUE VERASTEGUI MATTOS
Vocal de Jurado Evaluador CTTV 2024-03

MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ
MM. Suplente del Jurado Evaluador CTTV 2024-03



INFORME FAVORABLE DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS N° 008- CTT-2024-03/FCC/UNAC

TESIS TITULADA: "GESTIÓN DE COBRANZAS Y LIQUIDEZ EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL AGROPECUARIO DE LA PROVINCIA DE CAÑETE"

AUTOR(es): Fernando Gabriel Silva Saravia
Margarita Estefany Ulloa Acuña

En Bellavista, a los 12 días del mes de agosto, del año 2024, siendo las ^{19:40}..... horas, se reunieron en la Ciudad Universitaria – Facultad de Ciencias Contables, el Jurado de Sustentación de Tesis del Ciclo Taller de Tesis Virtual 2024-03 para la obtención del Título Profesional de Contador Público, designado mediante Resolución de Consejo de Facultad N° 493-2024 CFCC/TR-DS de fecha 07 de agosto de 2024 y luego de escuchar la sustentación de las tesis, los miembros del Jurado Evaluador no encuentran observación alguna, por lo que acuerdan por unanimidad que los Bachilleres queden expeditos para realizar el empastado de la Tesis y pueden continuar con los trámites para su TITULACIÓN.

Callao, 12 de agosto del 2024.



DR. WALTER VÍCTOR HUERTAS NIQUÉN
Presidente de Jurado Evaluador CTTV 2024-03



DRA. LUCY EMILIA TORRES CARRERA
Secretaria de Jurado Evaluador CTTV 2024-03



MG. LUIS ENRIQUE VERASTEGUI MATTOS
Vocal de Jurado Evaluador CTTV 2024-03



MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ
MM. Suplente del Jurado Evaluador CTTV 2024-03

DEDICATORIA

Ante todo, me gustaría decir que dedico esta tesis a Dios y a mi valiente madre. Este esfuerzo de estudio es un homenaje a ti, mi fuente inagotable de fuerza y amor en mi búsqueda del conocimiento. Estoy en deuda contigo por todo lo que has hecho por mí, y te doy las gracias de forma ilimitada. Además, quisiera dedicar mi tesis a mi hijo, cuya felicidad me ha proporcionado la fortaleza necesaria para atravesar este proceso.

Fernando Gabriel Silva Saravia

DEDICATORIA

En primer lugar, dedico mi tesis a Dios, que siempre ha estado a mi lado y me ha dado fuerzas. En segundo lugar, dedico este éxito académico a mis padres, que tanto han trabajado para proporcionarme una buena educación. Mi éxito se basa en cada sacrificio que han hecho, cada largo día de trabajo que han dedicado y cada decisión que han tomado en mi nombre. Su devoción por mi educación es un tesoro que no puedo expresar cuánto aprecio. Me enorgullece honrarles de esta manera, ya que mi tesis es un monumento a su amor y dedicación. Gracias por ser las luces de mi vida, por mostrarme el camino del conocimiento y por enseñarme el valor de la educación y del trabajo duro. Además, quiero dedicar esta tesis a mi hijo, cuya felicidad me ha dado la fuerza de voluntad para continuar.

Margarita Estefany Ulloa Acuña

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por haberme permitido cumplir mi objetivo. Del mismo modo, quiero agradecer a mi familia por su apoyo incondicional durante este proceso y a mi alma universitaria, la Universidad Nacional del Callao, por servir de base para mi formación tanto académica como profesional. Expresamos nuestra gratitud a todos los instructores de nuestro ciclo de tesis, quienes tan amablemente aportaron sus conocimientos y nos ayudaron a construir este trabajo.

Fernando Gabriel Silva Saravia

AGRADECIMIENTO

Agradezco enormemente el compromiso y la perseverancia de mi asesora; sin sus consejos y acertados ajustes, no habría podido progresar hasta este punto tan deseado. Le agradezco toda su ayuda y sus consejos, y también estoy eternamente agradecido a esta estimada universidad por acogerme y moldearme hasta convertirme en una persona decente, al tiempo que me prepara para un futuro competitivo.

Margarita Estefany Ulloa Acuña

INDICE

INDICE	1
INDICE DE TABLA	3
INDICE DE FIGURAS	5
INDICE DE ABREVIATURAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
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. Problema específico.....	13
1.3. Objetivos	14
1.3.1. Objetivo general.....	14
1.3.2. Objetivo específico	14
1.4. Justificación.....	14
1.4.1. Justificación teórica.....	14
1.4.2. Justificación practica.....	14
1.4.3. Justificación social.....	15
1.5. Delimitantes 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. Antecedente nacional	23
2.2. Bases Teóricas	29
2.3. Marco Conceptual	32
2.4. Definición de términos básicos.....	44
III. HIPOTESIS Y VARIABLES	49

3.1.	Hipótesis	49
3.1.1.	Operacionalización de variable	49
IV.	METODOLOGIA DEL PROYECTO	51
4.1.	Diseño metodológico	51
4.2.	Método de la investigación	51
4.3.	Población y muestra	52
4.4.	Lugar de estudio y periodo desarrollado	53
4.5.	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	53
4.6.	Análisis y procesamiento de datos	54
4.7.	Aspectos Éticos en Investigación	55
V.	RESULTADOS.....	58
5.1.	Resultados descriptivos.....	58
5.2.	Resultados inferenciales	78
VI.	DISCUSION DE RESULTADOS.....	89
6.1.	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.....	89
6.2.	Contrastación de los resultados con otros estudios similares.	93
6.3.	Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.....	95
VII.	CONCLUSIONES	97
VIII.	RECOMENDACIONES.....	99
IX.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	100
ANEXOS.....		104
-	Matriz de consistencia	104
-	Instrumentos validados.....	105
-	Consentimiento informado.....	108
-	Base de datos.....	109
-	Estados financieros.....	110
-	Declaración jurada de los investigadores	120

INDICE DE TABLA

Tabla 1.	Operacionalización de las variables	50
Tabla 2.	Periodo promedio de cobranza del periodo 2019 al 2023	58
Tabla 3.	Cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023.....	60
Tabla 4	Ratio de prueba acida del periodo 2019 al 2023	61
Tabla 5	Ratio de liquidez corriente del periodo 2019 al 2023	62
Tabla 6	Ratio de prueba defensiva del periodo 2019 al 2023	64
Tabla 7	Ratio periodo promedio de cobranza (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023	65
Tabla 8	Cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023	67
Tabla 9	Ratio rotación de cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023.....	69
Tabla 10	Periodo promedio rotación de inventario del periodo 2019 al 2023.....	70
Tabla 11	Ratio rotación de cuentas por cobrar (gestión de políticas de crédito) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023	72
Tabla 12	Periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023	73
Tabla 13	Cuentas por cobrar (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023	75
Tabla 14	Periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023	77
Tabla 15	Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk de cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez).....	79
Tabla 16	Correlación de Spearman entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez).....	80
Tabla 17	Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk de periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez).....	82

Tabla 18	Correlación de Spearman entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez).....	83
Tabla 19	Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk de periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez)	86
Tabla 20	Correlación de Spearman entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez)	87

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Periodo promedio de cobranza del periodo 2019 al 2023.....	59
Figura 2	Cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023	60
Figura 3	Ratio de prueba acida del periodo 2019 al 2023.....	61
Figura 4	Ratio de liquidez corriente del periodo 2019 al 2023	63
Figura 5	Ratio de prueba defensiva del periodo 2019 al 2023.....	64
Figura 6	Ratio periodo promedio de cobranza (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023	66
Figura 7	Cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023	67
Figura 8	Ratio rotación de cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023	69
Figura 9	Periodo promedio rotación de inventario del periodo 2019 al 2023	71
Figura 10	Ratio rotación de cuentas por cobrar (gestión de políticas de crédito) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023	72
Figura 11	Periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023	74
Figura 12	Cuentas por cobrar (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023.....	76
Figura 13	Periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023.....	77
Figura 14	Diagrama de dispersión entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez)	81

Figura 15	Diagrama de dispersión entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez).....	84
Figura 16	Diagrama de dispersión entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez)	88

INDICE DE ABREVIATURAS

NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera.
TUO	Texto Único Ordenado
LIR	Ley Impuesto a la Renta
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
PCGA	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
SAC	Sociedad Anónima Cerrada
UNAC	Universidad Nacional del Callao
ETC	Etcétera
PARR	Párrafo
PAG	Página

RESUMEN

La empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., ha presentado problemas en las cobranzas, como consecuencia de una gestión insuficiente del proceso de cobro, lo que provocó dificultades para la liquidez de la empresa. El objetivo general del estudio fue analizar la relación de la gestión de cobranzas con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., periodo 2019 – 2023. La investigación tuvo un diseño metodológico no experimental – longitudinal, enfoque cuantitativo, método explicativo e hipotético – deductivo. La población estuvo compuesta por los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., teniendo como muestra los años 2019 – 2023. La técnica usada fue la observación y el análisis documental, tuvo como instrumento la guía de observación y la ficha análisis documental. Los resultados revelaron por medio del coeficiente de correlación de R Spearman, que las variables gestión de cobranzas y liquidez están relacionadas en un 60.0%, estrategias de cobranza y liquidez con un coeficiente de R Spearman de -46.2% y gestión de políticas de crédito y liquidez con un coeficiente de R Spearman de 70%. Concluyendo que la gestión de cobranzas se relaciona de forma directa, alta y significativa con la liquidez (60%), las estrategias de cobranza se relacionan de forma inversa y moderada con la liquidez (-46.2%) y la gestión de políticas de crédito se relaciona de forma directa, alta y significativa con la liquidez (70%) de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., periodo 2019 – 2023.

Palabras Claves: Gestión de cobranzas, liquidez, estrategias de cobranzas, gestión de políticas de crédito y riesgo de liquidez.

ABSTRACT

The company Agropecuaria Panamericana S.A.C., has presented problems in collections, as a consequence of an insufficient management of the collection process, which caused difficulties for the liquidity of the company. The general objective of the study was to analyse the relationship between collection management and the liquidity of companies in the commercial agricultural and livestock sector. The case of the company Agropecuaria Panamericana S.A.C., period 2019 - 2023. The research had a non-experimental methodological design - longitudinal, quantitative approach, explanatory and hypothetical - deductive method. The population consisted of the financial statements and income statements of the company Agropecuaria Panamericana S.A.C., with a sample for the years 2019 - 2023. The technique used was observation and documentary analysis, with the observation guide and the documentary analysis sheet as instruments. The results revealed by means of the R Spearman correlation coefficient, that the variables collection management and liquidity are related by 60.0%, collection strategies and liquidity with an R Spearman coefficient of -46.2% and credit policy management and liquidity with an R Spearman coefficient of 70%. Concluding that collection management is directly, highly and significantly related to liquidity (60%), collection strategies are inversely and moderately related to liquidity (-46.2%) and credit policy management is directly, highly and significantly related to liquidity (70%) of the company Agropecuaria Panamericana S.A.C., period 2019 - 2023.

Keywords: Collection management, liquidity, collection strategies, credit policy management and liquidity risk.

INTRODUCCIÓN

La investigación titulada “Gestión de Cobranzas y Liquidez en las empresas del sector comercial agropecuario de la provincia de Cañete”, comprendió como unidad de análisis a la entidad Agropecuaria Panamericana S.A.C. la cual se dedica a la venta de materia prima agropecuaria y animales vivos.

El sector comercial agropecuario donde opera la empresa, se caracteriza por ser muy dinámico y competitivo para la venta directa al consumidor.

La investigación presento como objetivo principal analizar la gestión de cobranzas que afecta la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023. La organización tiene deficiencias en las cuentas por cobrar ocasionado por los créditos a largo plazo que proporciona a sus clientes los cuales no cumplen en los periodos establecidos obteniendo una disminución en la liquidez.

El estudio es pertinente para abordar las áreas que afectan a la empresa; de lo contrario, no se conocerá los principios teóricos de una gestión de cobranza eficaz, lo que podría provocar una crisis financiera inesperada en el futuro y, en el peor de los casos, la liquidación. Por este motivo, examinaremos la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En el ámbito global, las políticas de crédito y cobro requieren especial cuidado y atención porque existe la posibilidad de que las cuentas por cobrar sean a veces irrecuperables. Esto hace necesario el estudio de las rutinas que llevan asociadas, como las actividades de ventas, crédito y cobro, almacén, expedición y caja, lo que en última instancia conduce a la verificación de la autenticidad y, por supuesto, de la cobrabilidad (Urbina, 2010, p. 5).

En la actualidad, hay empresas que no establecen normas para el control interno de las cuentas por cobrar con el propósito de gestionar eficientemente sus bienes financieros y la administración de la entidad. Esto conduce a una gestión insuficiente de la rotación de la cartera de cuentas por cobrar. Sin un buen funcionamiento del procedimiento de cobranza, no se pueden obtener buenos resultados, lo que repercute en la liquidez de la entidad, dado que no existe estabilidad económica que garantice la estabilidad financiera (Herrera ,2015, p.7).

Se han llevado a cabo numerosas investigaciones; uno de estos casos es el de Advance Learning Technology Center, que tuvo problemas de liquidez como resultado de su incapacidad para anticipar posibles acontecimientos futuros que afectarían a su capacidad para completar pedidos con proveedores y consumidores. Por lo tanto, además de permitir el establecimiento de normas y asegurar la realización de los pedidos, la gestión de cobranzas surgió como una herramienta fundamental para conseguir liquidez en la empresa (Ocampo, 2015, p.2).

En el ámbito nacional, desde hace unos años las empresas han hecho mucho hincapié en las ventas a crédito como medio de reforzar las ventas futuras, fomentar la fidelidad de los consumidores y potenciar las alianzas comerciales. Sin embargo, al hacerlo, se colocan en una postura inestable, ya que no realizan ningún tipo de evaluación de los clientes que les conceden

créditos ni disponen de sistemas de crédito y cobro que les garanticen la recuperación de su inversión (Andrade y Camones, 2022, p.4).

En el Perú la liquidez y la gestión de cobranza son elementos críticos que deben tenerse en cuenta para que muchas empresas funcionen bien; por otra parte, se ha visto que las actividades relacionadas con los cobros se han vuelto más difíciles y, en determinadas circunstancias, esto ha hecho imposible que una empresa siga funcionando. Es importante que las políticas que rigen los cobros sean muy específicas para que quede claro cómo proceder en cada caso. A partir del día siguiente a la fecha de prescripción de la factura de crédito es cuando debe comenzar y continuar una gestión de cobro eficaz (Cubas, citado por Cruzado y García, 2022, p.12).

En el ámbito local, la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. con ruc 20448944591, situada en el distrito de Imperial-Cañete, empezó sus funciones el 01 de enero del año 2000; se posiciona actualmente en el mercado destinado a la venta de animales vivos y materias primas agrícolas; realiza ventas tanto al contado como a crédito, esperando aumentar sus ingresos mensuales y anuales.

De igual forma este problema se hace evidente cuando se producen ventas de gran volumen, aunque la situación se complica cuando el cliente no paga por la venta de esta mercancía y nos deja con la necesidad de pagar por ella, generando un gasto adicional.

Desde este punto de vista, la empresa se enfrenta a dificultades asociadas a la concesión indebida de créditos, que acaban provocando problemas de cobro. Además, el indicador de liquidez evaluó la capacidad de la organización para satisfacer sus compromisos a corto plazo, lo que provocó una disminución de los beneficios y afecto perjudicialmente la liquidez de la entidad.

Demostrándose que la falta de políticas y procesos que permitieran cobrar a los clientes en la fecha prevista, así como la ausencia de un control adecuado por parte del personal o las limitaciones que deberían haberse creado sobre los

cobros a realizar, fueron las principales causas de la limitada gestión de cobranzas.

Por tal motivo, si la condición actual continúa, existe la posibilidad de que suframos una crisis financiera en el futuro. Esta crisis podría dar lugar a condiciones imprevistas, como la liquidación como último recurso, lo cual para evitar dicho suceso la entidad debe de implementar apropiadamente sus políticas de cobranza y capacitar a su personal del área correspondiente.

Desde este enfoque el trabajo de investigación pretende verificar si existe relación entre la gestión de cobranza y la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. de Cañete.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo la gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023?

1.2.2. Problema específico

- ✓ ¿Cómo la estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete?
- ✓ ¿Cómo la gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar la relación de la gestión de cobranzas con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

1.3.2. Objetivo específico

- ✓ Determinar la relación de la estrategia de cobranza con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.
- ✓ Determinar la relación de la gestión de políticas de crédito con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica

Desde el punto de vista teórico, el estudio es significativa ya que permitió aclarar y ampliar las dos partes teóricas vigentes sobre la variable: Gestión de Cobranza y la variable Liquidez.

1.4.2. Justificación practica

Desde la perspectiva práctica, el estudio es de importancia ya que, se mejorará el desarrollo de cobranza de la entidad, puesto que se revisarán las políticas de crédito empleadas por la entidad; también, se evaluará y mejorará las estrategias de cobranza.

1.4.3. Justificación social

La investigación enriquecerá los conocimientos teóricos que servirán como fuente de indagación a los futuros investigadores y permitirá a nivel empresarial que las entidades similares puedan mejorar su sistema y llevar una mejor gestión de cobranzas, de manera que puedan obtener mayor liquidez.

1.5. Delimitantes de la investigación

1.5.1. Teórica

La delimitación teórica del estudio, está centrada en las teorías de la gestión de cobranza y las teorías de la liquidez, las cuales son nuestras variables principales en el estudio.

1.5.2. Temporal

La delimitante temporal, del estudio fue la información respectiva a los Estados Financieros anuales otorgadas por la entidad, correspondiente a los periodos del 2019 al 2023.

1.5.3. Espacial

Como limitación espacial fue la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., dirección: Jr. 28 de Julio Nro. 383 (plaza de armas de imperial), Distrito de Imperial, Provincia de Cañete, Departamento de Lima.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Según Suárez (2019) de acuerdo con los hallazgos de su estudio, considera que es necesario definir las funciones relevantes y las regulaciones apropiadas que son necesarias para establecerse una unidad de Crédito y Cobranzas.

El investigador presenta como objetivo general fortalecer la gestión de las cuentas por cobrar mediante el diseño un manual de políticas y procedimientos de créditos y cobranzas que contribuya al buen manejo de los recursos y a su vez al mejoramiento de la rentabilidad de la empresa “La Casa del Computador” (p.70). Este estudio es de tipo cualitativo - cuantitativa de carácter descriptivo aplicando como instrumento la guía de entrevista, ficha de observación y ficha de datos; y como técnica la entrevista, observación directa y análisis documental (p.46); las cuales se aplicaron a una muestra de 03 personas donde se utilizó el tipo de muestreo no probabilístico a conveniencia puesto que son pocos los empleados que intervienen personalmente en el proceso de créditos y cobranzas (p.44).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

En la organización existe ausencia de políticas y procedimientos bien definidos o estructurados, ni con una unidad dedicada exclusivamente a créditos y cobros. En consecuencia, uno de los empleados de la empresa es el único responsable de llevar a cabo estos procesos. Debido a esto, la administración de las cuentas por cobrar no se realiza de forma

eficaz. Esto se debe a que no se ejecutan los controles que ameritan los procedimientos antes de otorgar el crédito o mientras el proceso de cobranza está en operación (p.92).

Dado que en la organización no hay indicaciones sobre cómo recuperar las sumas que se han gastado en créditos. Esto se debe a que la organización no dispone de una guía que detalle las políticas y procesos que regulan el otorgamiento de créditos y las operaciones de cobro. Como consecuencia de ello, el importe total de las cuentas por cobrar aumenta anualmente, lo que repercute tanto en la liquidez como en la rentabilidad de la organización (p.92).

El estudio realizado nos demuestra que al no disponer de políticas y procedimientos de créditos no estructurados causo que la entidad no pueda recuperar tales créditos, afectando su liquidez y rentabilidad.

Para García et ál (2019) en su investigación sostienen que, debido a la falta de experiencia que existe del área en gestión, se provocan con frecuencia pérdidas de ventas, liquidez y en el peor de los casos la liquidación de la empresa.

Los investigadores presentan como objetivo general evaluar el sistema de control y mejorar los procesos de concesión de créditos y recuperación de cartera de la empresa Multillanta Ramírez (p.05). Este estudio tiene un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo y explicativo aplicando como instrumento la ficha de datos documentarios y como técnica el análisis documental, y dado que la población estaba formada por más 100 trabajadores era esencial tener en cuenta para la muestra contar con un nivel de veracidad del 95% (p.06).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

Debido al hecho de que la corporación realice sus operaciones de manera empírica se suma a que existe personal que realizan dobles funciones, lo que impide que las tareas se lleven a cabo de forma eficiente. Esto se debe a que no posee una estructura organizacional, así como políticas y procedimientos establecidos, para llevar a cabo las operaciones asociadas al otorgamiento de crédito y recuperación de cartera (p.13).

Hay casos en los que no se emiten los documentos de cobro con respecto a las políticas que rigen la reposición de cartera. Otro problema fue que la secretaria no pudo localizar los reportes de los clientes que debían dinero que supuestamente se hacían y se entregaban al gerente de la entidad. En cuanto a la letra de cambio que debe firmar el cliente para iniciar acciones legales en caso de que no pague, la corporación no la hace cumplir (p.14).

El trabajo de estudio nos manifiesta que la falta de estructura organizacional conlleva a que las actividades se realicen de manera empírica, lo cual afecta a la recuperación del crédito.

Según Vera (2020) en su investigación, explica que, para atraer a los consumidores, las empresas conceden préstamos con condiciones adecuadas a las circunstancias y necesidades reales de los clientes. Por otro lado, estos plazos aceptables suelen abordar la fecha de termino, lo que provoca problemas de liquidez.

La investigadora presenta como objetivo general evaluar el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. en el período 2017-2018 (p.04). Esta investigación es de tipo cuantitativa con una metodología descriptiva aplicando como instrumento observación

directa y la revisión de archivos documentarios y como técnica la entrevistas con el personal de la unidad financiera, además de una hoja de observación sobre el tratamiento de los datos financieros (p.51); considerando en la población y muestra a todos los trabajadores de las diferentes unidades de la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. (p.50).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

La Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. con respecto a la administración de las cuentas por cobrar tiene un desempeño inadecuado. Esto se debe a que la organización recauda 1,97 veces el efectivo de las cuentas por cobrar por ventas a crédito en el año 2017 y 1,43 veces el efectivo de las cuentas por cobrar por ventas a crédito en el año 2018. Como resultado, el tiempo del período aumentará la cobranza, lo que resultará en que la empresa recupere su cartera más lentamente (p.85).

Cuando se trata del proceso de otorgación de créditos y la aclaración de las condiciones en cuanto a plazos, términos y cantidades, se pueden observar una serie de problemas. Por ejemplo, al momento de otorgar créditos o negociar con los consumidores, no existen directrices adecuadas que garanticen que se gestiona la protección de la empresa al tiempo que se tienen en cuenta condiciones beneficiosas para ambas partes (p.85).

El trabajo de investigación nos demuestra que al tener un inapropiado manejo de las cuentas por cobrar se produce un efecto significativo en la recaudación y recuperación de la cartera de la entidad, por lo cual se deben establecer procedimientos.

Para Guale (2019) en su investigación sostiene que la eficacia de la administración y gestión de cobros tiene una gran repercusión

en el éxito de las ventas a crédito. Esto hace de los cobros un componente esencial en las organizaciones, ya que repercute tanto en la liquidez como en la rentabilidad (p.01).

La investigadora presenta como objetivo general evaluar la gestión de cuentas por cobrar, mediante el análisis de los procedimientos aplicados al sistema crediticio y la valoración de los índices de gestión de cartera, contribuyendo al mejoramiento de la liquidez de la empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018 (p.04). Este estudio es de tipo cuali-cuantitativa con una metodología descriptiva aplicando como instrumento ficha de observación, guía de entrevista y ficha de registro de datos, y como técnica la observación, entrevista y análisis documental (pp.46-47); considerando como muestra a toda la población de la investigación la cual se encuentra conformada por 3 trabajadores de la entidad y tienen relación directa en el manejo del proceso de otorgación de créditos (p.45).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

Adicionalmente, la dirección de las cuentas por cobrar es ineficiente en Corpasso S.A. porque la entidad no cuenta con políticas de crédito y cobranza debidamente decretadas. Además, el proceso de aprobación de créditos no implica una evaluación exhaustiva de la capacidad adquisitiva del consumidor. Esto conduce al otorgamiento de crédito a personas que no son aptas para el cargo, lo que a su vez ocasiona dificultades en el procedimiento de recuperación de la cartera (p.80).

Los índices de liquidez demuestran que Corpasso S.A. no tiene un nivel aceptable de liquidez. Esto se debe a que la empresa es incapaz de cubrir el importe total de su pasivo corriente sin utilizar activos que no se convierten en efectivo fácilmente,

como las existencias. En consecuencia, la empresa opta por recurrir a la financiación externa para aumentar sus reservas de tesorería y pagar a sus abastecedores (p.80).

El trabajo de estudio nos demuestra que la organización no cuenta con políticas de crédito, lo que repercute en las cuentas por cobrar y, en última instancia, genera un déficit en la recuperación de cartera.

Según Sarmiento (2019) en su estudio manifiesta que las empresas son un componente fundamental del desarrollo de la sociedad y contribuyen de diversas formas al avance de la economía, afirma en su investigación que las empresas buscan diversas herramientas para mejorar el desarrollo de sus actividades, en donde la falta de liquidez de una organización se considera el desafío más significativo al que se enfrentan los directivos.

La investigadora presenta como objetivo general diseñar un modelo de gestión de cuentas por cobrar a través de políticas, procedimientos y funciones de créditos y cobranzas para la optimización de la solvencia financiera en la empresa Aquafit (p.74). Esta investigación es de tipo cualitativo con una metodología descriptiva aplicando como instrumento manual de observación y análisis documental, manual de preguntas y cuestionario, como técnica la entrevista y encuesta (pp.45-46); considerando como muestra a toda la población ya que esta fue clasificada como finita debido a que no posee más de 20 trabajadores (p.44).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

La forma en que Aquafit gestiona sus cuentas por cobrar no es correcta. El argumento de ello es la falta de un control competente durante el proceso de venta a crédito y, en consecuencia, una forma inadecuada de cobranza. La omisión de políticas y procedimientos claramente determinados para el crédito y cobranza es la causa fundamental de los problemas mencionados. Esta falta de claridad conduce a la ejecución errónea de estos procesos, lo que a su vez provoca problemas que influyen directamente en la liquidez y desestabilizan la situación económica de la organización (p.97).

Mediante la utilización de instrumentos financieros se comprobó que el desarrollo económico de la entidad Aquafit se demostraba por medio de los criterios más significativos, que son la cantidad de endeudamiento, la rentabilidad y la liquidez. Este entendimiento se alcanzó mediante la utilización de instrumentos financieros. Con el uso de estas indicaciones, se determinó que la organización no posee una liquidez robusta y proporcionada. Esto quedó demostrado por los problemas de crédito y cobro que se mencionaron anteriormente, así como por el incumplimiento de la organización de sus obligaciones a corto plazo y la falta de cumplimiento de sus obligaciones (p.97).

El trabajo de investigación nos demuestra que la organización tiene una limitación en cuanto al control del proceso de venta y recaudación, ocasionando problemas que afectan directamente a la liquidez, aplicando herramientas financieras se evidencio la ausencia de una liquidez sólida y proporcionada.

2.1.2. Antecedente nacional

Según Cabrera y Dávila (2021) en su estudio sostiene que las organizaciones se enfrentan cada vez más a crisis como consecuencia de la escasez de efectivo para afrontar sus diversas obligaciones inmediatas y a medio plazo, ya sea con los distribuidores o con los trabajadores. Esta falta de efectivo está provocando que las organizaciones se enfrenten a diversos retos. Esto se debe a que el impago de los préstamos que conceden es la causa fundamental de esta situación.

Los investigadores presentan como objetivo general proponer estrategias de gestión de cuentas por cobrar comerciales para mejorar la liquidez de la empresa "El Águila" S.R.L., de la ciudad de Chiclayo, año 2020. (p.35). Este estudio es de tipo propositiva, con un diseño no experimental transversal aplicando como instrumento el cuestionario y guía documentaria, y como técnica la encuesta y análisis documental (p.41); utilizando el muestreo de tipo censal se determinó que la muestra será de 11 trabajadores (p.37).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

El periodo medio de cobro es de 51,29 días, lo que causa problemas debido principalmente a que los planes de cobro no se ejecutan correctamente. El nivel de gestión de los créditos comerciales revela que la rotación de las cuentas por cobrar es un proceso lento o que el plazo de cobro es demasiado largo, lo que en última instancia provoca que la empresa no pueda acceder a los fondos. Como consecuencia, los fondos quedan inactivos (p.97).

Teniendo en cuenta las ratios de liquidez actual, liquidez absoluta y prueba ácida, es evidente que el grado de liquidez

que posee la entidad está disminuyendo gradualmente. Esto sugiere que la empresa puede tener problemas en el futuro para cumplir a tiempo sus obligaciones a corto plazo, o que puede no disponer de los activos líquidos necesarios para afrontar sus obligaciones más exigentes (p.97).

El trabajo de estudio nos explica que la entidad presenta una rotación de cuentas por cobrar muy prolongada afectando e inmovilizando los fondos de liquidez.

Para Mendoza y Valdivia (2023) en su investigación sostiene que, si una empresa es capaz de gestionar eficazmente sus cuentas por cobrar, podrá llevar a cabo las actividades y realizar los cobros necesarios. Esto hará que los ingresos tengan un impacto beneficioso en la liquidez financiera de la entidad.

Donde se presenta como objetivo general determinar como la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa (p.03). La metodología del estudio es de tipo básico, con un diseño no experimental, transversal, descriptivo y correlacional aplicando como instrumento el cuestionario y la ficha documental, y como técnica la encuesta y el análisis documental; utilizando el muestreo no probabilístico ya que se eligieron a determinados colaboradores de la organización que están relacionados directamente (p.15).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

La administración de las cuentas por cobrar es un proceso de inspección que describe las actividades de canalización del dinero y los gastos relacionados con la dirección de la organización. Además, sirve de referencia para controlar las políticas y prácticas de cobranza de la entidad (p.31).

Las políticas de crédito son un conjunto de directrices técnicas que se utilizan para establecer las condiciones de crédito que se concederán a los consumidores. En un plazo breve, el objetivo primordial de las políticas de crédito es transformar las cuentas pendientes de pago en activos líquidos. Las políticas de crédito también incluyen la concesión de líneas de crédito, el establecimiento de criterios de crédito y la imposición de condiciones de crédito (p.31).

El trabajo de estudio nos demuestra que las cuentas por cobrar son un instrumento de inspección que nos permite canalizar los ingresos y gastos, asimismo las políticas de crédito son técnicas para facilitar los cobros.

Para Tapia y Paucca (2019) en su investigación sostiene que un componente significativo de la liquidez de una organización es su capacidad para funcionar, para prever la posibilidad de realizar inversiones que reporten beneficios, y para ello depende de las políticas de cobranza.

Los investigadores presentan como objetivo general evaluar de qué manera influye la política de cobranzas en la liquidez de la empresa EQUIPO LUIGI S.A.C., Villa María del Triunfo, 2017 (p.16). El tipo de Investigación es aplicada, el enfoque es cuantitativo, su alcance correlacional y su diseño es transversal aplicando como instrumento el cuestionario y ficha documental, y como técnica la encuesta, entrevista y análisis documental; tomando como muestra a 03 trabajadores que están relacionados directamente con las cobranzas (p.27).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

Como consecuencia de que la política de cobranza establecida aún no se ha aplicado plenamente, se están utilizando

procedimientos empíricos. Estos procedimientos aumentan el peligro de impago y dificultan la realización de los compromisos a corto plazo (p.67).

Existe desconocimiento de la política de cobranza entre los funcionarios que están a cargo del departamento de cobranza. Debido a que no se ha proporcionado el manual de manera física o formal, donde pueda servir de apoyo y aplicarlos correctamente. Adicionalmente, existe un desconocimiento de los procedimientos de cobranza establecidos, así como un desinterés por conocer las acciones legales que se pueden emprender para reducir el número de cuentas incobrables, lo que ha provocado un crecimiento en la cartera de cobranza vencida (p.67).

El trabajo de investigación nos demuestra que al no aplicarse las políticas de cobranza se generan procedimientos empíricos obteniendo mayor morosidad y déficit de cumplimiento de estas.

Para Alzamora (2021) en su investigación sostiene que el objetivo de las políticas relativas a las cuentas por cobrar es mejorar la administración de los esfuerzos de cobro de una manera más oficial por parte del cliente. Esta medida se adopta para que la organización pueda utilizar los fondos para cumplir los compromisos pendientes o para efectuar los pagos a sus empleados.

La investigadora presenta como objetivo general determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020 (p.16). En la metodología, se utilizó el diseño correlacional y el tipo de investigación fue no experimental-transversal aplicando como instrumento guía de revisión documental, guía de entrevista y guía de observación, utilizando la técnica de revisión documental,

entrevista y observación (pp.46-47); tomando como muestra el estado de situación financiera y el estado de resultados del año 2019 (p.45).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

Hay una falta de comprensión entre el personal de la organización en cuanto a las políticas de cobro, y hay una mala gestión del método de cobro, lo que resulta en que la etapa administrativa sea ineficaz. Además, no se hace un seguimiento puntual de los préstamos concedidos, lo que provoca un aumento de las cuentas por cobrar (p.63).

Durante el 2020, las cuentas por cobrar de la empresa aumentaron, lo que provocó una disminución de su liquidez. Las prácticas liberales de cobro de la empresa son responsables del 60% de este aumento, mientras que la pandemia, que causó dificultades para cumplir los plazos de pago de los deudores, fue responsable del 40% de este aumento. El importe total de este aumento fue de S/ 200,000 (p.63).

El trabajo de investigación nos demuestra que la ausencia de seguimiento de créditos otorgados por el personal a cargo, afecta al incremento de las cuentas por cobrar.

Según Dávila et ál (2021) en su estudio manifiesta que es imprescindible que toda entidad conozca su situación financiera, ya que esta información refleja los derechos y compromisos de la organización durante un plazo concreto. Las cuentas por cobrar se encuentran entre los activos más críticos y, en muchos casos, representan la mayor liquidez de la entidad después del efectivo. (p.10).

Los investigadores presentan como objetivo general Establecer cómo la gestión en las cobranzas repercute en la liquidez en el área de tesorería de la empresa CONAGAS S.A.C., periodo 2017-2020 (p.12). Esta investigación es de tipo aplicada y cuantitativa con un diseño no experimental de tipo longitudinal; empleando el método explicativo e hipotético - deductivo aplicando como instrumento guía de observación, ficha de recojo de datos y guía de análisis documental, empleando la técnica de análisis documental y observación (p.46-47); tomando como muestra Estados Financieros de los periodos 2017-2020 de la empresa CONAGAS S.A (p.45).

Como resultado, se muestran las siguientes conclusiones:

La empresa CONAGAS S.A.C. presentó un precario inspección en las cuentas por cobrar ocasionado porque la unidad de tesorería no ejecuto un correcto estudio y un buen monitoreo de las cuentas por cobrar a los consumidores, por tal motivo, la organización mostraba una desorganización y un incremento de sus cuentas por cobrar. Esto se debía a que la ausencia de información sobre estas cuentas creaba una tardanza en la restauración de los saldos que adeudaban. Durante los años 2017 y 2020, se demostró a través del análisis de las ratios financieras que se utilizaron, como la ratio de rotación de cuentas por cobrar y la ratio de liquidez corriente, que la rotación de cuentas por cobrar se realiza pocas veces en relación al promedio de días que se realizan los cobros, lo que se traduce en una disminución de la liquidez corriente de la entidad. Esto es así porque la rotación de las cuentas por cobrar se realiza menos veces. Por otro lado, durante los años 2018 y 2019, se contempló un avance en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa, lo que se tradujo en un ligero aumento de la liquidez de la empresa (p.95).

Finalmente, la organización CONAGAS S.A.C. evidencia una limitada administración de cobranza ocasionado porque el departamento de tesorería no realiza sus funciones de manera precisa y oportuna. Esto incluye el cobro de las deudas pendientes de los consumidores en las fechas que se han establecido, así como el recordatorio de la fecha de expiración de las facturas mediante el uso de llamadas telefónicas, correos, cartas, y otras formas de comunicación, o enviándolas a la empresa (p.96).

El trabajo de investigación nos demuestra que la organización tiene un déficit en las cuentas por cobrar ya que el departamento de tesorería no cuenta con un análisis detallado de sus clientes, por consecuencia esta entidad ha presentado un desorden y acumulación de los cobros pendientes de las facturas vencidas.

2.2. Bases Teóricas

A. Gestión de cobranza

✓ Teoría de la gestión de Murray

Murray (2002) manifiesta que gestión se refiere a la interacción en todos los departamentos de una empresa, organización, unidad, organización de información, etc., así como a toda actividad relacionada con la adquisición y distribución de los bienes necesarios para lograr los objetivos de la entidad. Además, implica observar y evaluar los objetivos alcanzados con los recursos utilizados. Consideramos la gestión como una herramienta que integra etapas de gestión, siendo la gestión misma un componente que ha evolucionado dentro de la gestión. Utilizamos la unidad de información, la metodología de gestión,

como un componente distintivo para conseguir bienes de diversas características. (pp.2-3).

✓ Teoría de la gestión de Martínez

Martínez (2002) manifiesta que la teoría de la gestión, como institución y como teoría, se ha desarrollado recientemente desde un punto de vista neoinstitucional. En esta perspectiva, investigamos el desarrollo del conocimiento estructurado a partir de los procedimientos de gestión empresarial que comenzaron a difundirse en Estados Unidos a finales del siglo XIX, basados en criterios de racionalidad técnica. Además, investigamos la relación entre estos procesos y el desarrollo de la estructura, que comienza con la estructuración de las funciones fundamentales y avanza hasta el desarrollo de una sistema propiamente definida (p.15).

El conocimiento complejo e interdisciplinario de los sistemas de diseño, gestión, información y control en las organizaciones y sus propósitos en conexión con su contexto social caracterizado por la inseguridad es lo que se entiende por «teoría de la gestión». Además, el concepto de gestión engloba el desarrollo teórico de los sistemas que hace hincapié en el análisis de la interacción entre dos sistemas o entre los sistemas y el entorno. Esto se suma al hecho de que la gestión es un proceso dinámico y complejo de gestión organizativa que implica responsabilidad social hacia el entorno (p.11).

B. Liquidez

✓ Teoría de la Preferencia por la liquidez de Keynes

Según Sánchez (s.f.), en el marco de su teoría de la preferencia por la liquidez, Keynes hace referencia al hecho de que existe una relación directa entre los tipos de interés y las preferencias de los individuos en materia de liquidez. Esto se debe al hecho de que las personas incurren en gastos específicos cuando intentan retener dinero de forma eficaz y cuando no lo hacen. Dicho de otro modo, ahorrar dinero puede dar lugar a mejoras monetarias.

Según Keynes, hay tres razones por las que los individuos que componen la demanda de dinero deciden invertir en liquidez y dinero: transacciones, precaución y especulación.

- Transacciones. Una forma de facilitar la realización de actividades o transacciones sencillas es mantener efectivo en caja en lugar de depositarlo en un banco. Para almacenarlo se utilizan activos como bonos, letras del Tesoro y otros instrumentos financieros.
- Precaución. Las personas que tienen que hacer frente a gastos imprevistos de diversa índole se ven obligadas a recurrir al dinero en efectivo porque les preocupa su situación y su seguridad.
- Especulación. Disponer de dinero permite realizar operaciones especulativas, inversiones y oportunidades de obtener beneficios. Este elemento se verá influido significativamente por los tipos de interés vigentes en los mercados, ya que un tipo de interés más alto implicará un mayor coste para retener el dinero en efectivo.

Según señala la teoría macroeconómica, a raíz de los comportamientos de cada individuo y la influencia de estas variables se configurarán la demanda agregada y al mismo tiempo la cantidad de dinero líquido total.

✓ Teoría de la Regla Monetaria de Friedman

Según Nicole (s.f.) la utilización de una tasa de crecimiento del dinero comparable a la tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) es la base de la teoría de la Regla Monetaria de Friedman. El principal objetivo de esta directriz es mantener un nivel de precios constante.

La perspectiva económica liberal de Friedman puede haber contribuido a su escepticismo respecto a la eficacia de las participaciones en el mercado. En lugar de intervenir, el gobierno (o el Banco Central) podría haber mantenido un entorno financiero estable, permitiendo así que las fuerzas del libre mercado actuaran y provocaran los ajustes económicos necesarios.

2.3. Marco Conceptual

Variable Gestión de cobranza

Como indica Brachfield (2009) cuando se trata de restablecer las cuentas por cobrar de los clientes, la gestión de cobranzas se refiere al conjunto de acciones organizadas y llevadas a cabo de manera eficiente y oportuna. Gracias a ello, es factible convertir los derechos de cobro de la empresa en activos líquidos del modo más rápido y eficaz (p.20).

El procedimiento de la gestión de cobranza, es la conexión directa con el consumidor, se analiza la situación económica del cliente mediante estrategias y se realiza un seguimiento continuo para recuperar el crédito y, en consecuencia, adquirir mayor liquidez.

A. Dimensión Estrategias de cobranza

Según Morales y Morales (2014), es necesario dividir la cartera de clientes para establecer qué acciones emprender y cuándo para cada sección en función de la edad, el importe, el producto, la zona y la figura del consumidor. Antes de decidir las tácticas, es indispensable fraccionar la cartera de clientes. Con esta información, será más fácil identificar qué actividades son las más adecuadas para la división de los consumidores que tienen dificultades comparables. Las características de cada sección se tendrán en cuenta a la hora de desarrollar las tácticas y políticas de cobro. A continuación, se procede a establecer los métodos de cobro y las normas de negociación de plazos, condonaciones y cancelaciones que, en función del fragmento que se haya identificado, se lograra el impacto más preciso para garantizar que los compradores paguen sus deudas a tiempo. Esto se hace con el fin de garantizar que los consumidores puedan pagar sus deudas. (p.146).

Además, las tácticas que se utilizan para la cobranza están determinadas por el grado de cumplimiento que el cliente tiene con los pagos del préstamo, o más específicamente, de acuerdo a la forma en que el cliente cumplirá con los pagos del préstamo. A continuación se enumeran los distintos tipos de cobros que suelen darse en las empresas:

- Cobranza normal.
- Cobranza preventiva.
- Cobranza administrativa.
- Cobranza domiciliaria.
- Cobranza extrajudicial.
- Cobranza prejudicial: agencias externas de cobranza.
- Cobranza judicial (p.152).

✓ Técnicas de cobranza

Según Gálvez (2013), se enumeran los métodos de cobranza fundamentales, en el orden en que suelen ir después del proceso de cobro.

- Cartas: una vez transcurrido un periodo de tiempo predeterminado durante el cual una cuenta por cobrar ha sufrido un retraso excesivo, es habitual que la organización envíe al consumidor una carta que sea amable y sirva para recordarle sus responsabilidades. En caso de que la cuenta no se haya pagado transcurrido cierto tiempo desde que se escribió la carta, se emite una segunda carta con un tono más formal. Esta carta puede ir seguida de una tercera si se considera necesario. Uno de los primeros pasos en el procedimiento de cobro de cuentas que no se han pagado a tiempo es el envío de cartas de cobro (p.10).
- Llamadas Telefónicas: si no recibe respuesta a las cartas, tiene la opción de llamar al cliente para sugerirle personalmente que pague inmediatamente por teléfono. Es práctica habitual dirigir esta llamada a la unidad de cuentas por pagar del comprador, quienes son los encargados de ejecutar las directrices dadas por su superior. En caso de que el cliente aporte una causa válida para la ampliación del plazo de pago, es posible llegar a un consenso al respecto (p.10).
- Visitas Personales: un método de cobranza muy efectivo es enviar a un empleado de cobranza o agente de ventas a visitar al cliente. Se puede esperar que el pago se haga al momento (p.10).
- Empleo de Agencias de Cobranza: a la hora de ocuparse del pago de sus facturas vencidas, una entidad puede

optar por emplear un despacho de cobros. Sin embargo, los costes asociados a este servicio suelen ser bastante elevados (p.10).

- Recurso Legal: cuando se trata del proceso de cobro, el último paso son los recursos judiciales. Una alternativa a emplear una entidad de gestión de cobros es recurrir a este método. No sólo es costoso emprender un procedimiento judicial directo, sino que también puede dar lugar a que el deudor se declare en liquidación, lo que reduciría las posibilidades de futuras transacciones comerciales sin ofrecer ninguna garantía de que se pague la suma atrasada (p.11).

a. Indicador Periodo promedio de cobranza

Ratio periodo promedio de cobranza

Gitman y Chad (2012) menciona que el periodo promedio de cobranza, es la cantidad típica de tiempo necesaria para cobrar los créditos. La evaluación de las operaciones de crédito y cobro puede beneficiarse enormemente de la utilización de esta información. El cálculo se realiza dividiendo el importe total de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias (p.68)

Periodo promedio de cobranza = cuentas por cobrar / (ventas anuales / 360)

b. Indicador Cuentas por cobrar

Barron (2003) las cuentas por cobrar son una interpretación de los derechos exigibles que se muestran al valor que se acordó inicialmente. Estas cuentas por cobrar son el resultado de ventas, servicios prestados, préstamos concedidos o cualquier otra idea que sea comparable (p.66).

Haro y Rosario (2017) las cuentas por cobrar son un tipo de estado financiero que revelan el importe de efectivo que los compradores deben a una organización. Esta información se deriva del crédito que la empresa concede a los compradores. De ahí el peligro que asume la organización al conceder crédito a sus consumidores. A pesar de que la empresa busca vender efectivo para mejorar su liquidez, el hecho de que exista competencia en el sector, le ha permitido ofrecer a sus clientes y deudores modalidades de financiación y pago más flexibles, además de la perspectiva de aumentar su cuota de mercado (p.28).

Stevens (2023) se refiere al hecho de que las cuentas por cobrar pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Corto plazo: son aquellas que exigen una disposición inmediata en el tiempo máximo de un año.
- Largo plazo: Su disponibilidad es superior a un año.

B. Dimensión Gestión de políticas de crédito

Según el autor Morales y Morales (2014), Los empleados de una empresa deben seguir las políticas, que son reglas de comportamiento establecidas por la dirección y deben ser comunicadas por escrito. Para todas y cada una de las funciones de la entidad, las políticas de ventas, las políticas de compras, las políticas de producción, las políticas de personal, las políticas de crédito, las políticas de cobro, etc. son ejemplos de las políticas que se forman dentro de la organización. A la hora de formular las políticas se tienen en cuenta tanto el objetivo de la organización como los requisitos de cada área (p.136).

De igual forma, menciona que existen dos componentes de cobro.

- Condiciones de venta: se elaboran para el crédito que se concede cuando una empresa vende cosas a crédito. Estas condiciones incluyen información sobre la entrega de bienes, sus cualidades, garantías, usos, límites, cuidados y otra información. Los tipos de descuento, las fechas de pago, los lugares de pago, los tipos de interés y otra información también se incluyen en las condiciones de venta. Para que el equipo de cobros aplique correctamente las políticas de cobros, debe tener un conocimiento sólido de los análisis y aplicaciones de las condiciones de venta (p.165).
- Plazos de cobro: cuándo y cómo se pondrá en marcha un procedimiento de cobro con un cliente es algo que hay que definir para determinar cuándo y cómo se iniciará el primer intento de cobro. Esto se refiere al período de tiempo que debe transcurrir después del plazo de término del préstamo para iniciar el proceso de recuperación de las cuentas que se están retrasando en sus pagos. Es posible que el tiempo necesario sea de una semana a quince días o incluso más, dependiendo de la empresa. A la hora de evaluar este aspecto de la política, es crucial tener en cuenta factores como el tiempo necesario para la entrega por correo, las distancias físicas, las dificultades de comunicación, el número total de recordatorios, el personal disponible para atenderlos y la posibilidad de conceder al cliente un plazo razonable para cumplir su compromiso tras recibir el aviso de cobro (p.166).

El proceso de establecimiento de una política de crédito consta de tres pasos:

- Para decretar las normas de crédito, la dirección debe elegir primero las normas de crédito que empleará para conceder créditos a quienes los hayan solicitado.
- Determinar las condiciones del crédito; aquí es donde se determinan los plazos, los descuentos por pronto pago y los plazos mínimos y máximo.
- Decretar la política de cobranza, que es la última fase del desarrollo de la creación de una política de crédito. La decisión sobre el cobro del crédito es el objeto de este paso (p.140).

Asimismo, pueden incluir no realizar ninguna acción si un cliente paga demasiado tarde o tomar acciones sutiles, como emitir una carta para exigir el pago, cobrar intereses por los abonos que se retrasen o amenazar con acciones legales. Éstas son sólo algunas de las opciones disponibles. Por otra parte, todo depende del mensaje que la entidad desee transmitir a sus consumidores (p.141).

a. Indicador Ratio rotación de cuentas por cobrar

Lizarzaburu et al. (2016) menciona que esta ratio demuestra el número de veces que se recaudan las cuentas por cobrar en el transcurso de un año, que es otra forma de decir que indica el número de veces que rotan. Como resultado de esta ratio, se interpreta el periodo que la organización debe esperar para cobrar el dinero que se genera de una venta. Para calcular estos días, se toma como punto de partida el día en que tuvo lugar la venta (p.12).

Ratio rotación de cuentas por cobrar = Ventas / Cuentas por cobrar = Veces

b. Indicador Periodo promedio rotación de inventario

Marco (s.f.) define que esta ratio nos proporciona información sobre el número típico de días que transcurren entre el agotamiento de las existencias y su reposición. A lo largo del ciclo operativo de una empresa, el inventario se agotará y repondrá un determinado número de veces, variando el número exacto de veces en función del sector.

Hay dos razones por las que es de suma relevancia para las organizaciones determinar el importe ideal de existencias:

- La primera razón es que, si la empresa almacena un número excesivo de unidades en la bodega, tendrá capacidad inactiva, lo que no le reportará ninguna utilidad.
- La segunda razón es que el coste de oportunidad al que debe hacer frente la empresa aumenta en proporción al incremento del tiempo que tardan las unidades en salir del almacén. Para reducir la cantidad de capacidad inactiva y el coste de oportunidad, es necesario tener un alto índice de rotación de existencias y un bajo número de días de duración de la rotación de existencias.

Periodo promedio rotación de inventario = $360 / \text{rotación de inventarios}$

Rotación de inventarios = $\text{costos de venta} / (\text{inventario inicial} + \text{inventario final} / 2)$

Variable Liquidez

De acuerdo con Sevilla (2024) el grado de liquidez de un activo se define como la medida en que puede transformarse en dinero a corto plazo sin necesidad de que el precio del artículo se reduzca previamente. El ritmo al que un activo puede venderse o

cambiarse por otro es una de las medidas que se emplean para calcular la liquidez. Si es más líquido, podemos venderlo más rápidamente, y la cantidad de dinero que nos arriesgamos a perder al hacerlo es menor. Como es tan sencillo cambiar dinero en efectivo por cualquier otro activo, es el activo que se considera más líquido.

Por otro lado, Gitman y Chad (2012) nos menciona que se refiere a la capacidad de las organizaciones para efectuar puntualmente sus compromisos a corto plazo.

Según González (2011) su definición es complicada y compleja; se refiere a la capacidad y rapidez con las que una entidad puede negociar un activo sin afectar su precio razonable. Como resultado, es multidimensional porque a medida que disminuyen los costos de reemplazo de un activo y se pueden realizar más negocios sin afectar el precio, el activo se vuelve más líquido.

Aching (2006) define que la liquidez mide la disposición de pago de una organización para pagar sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, la cantidad de efectivo disponible para resarcir sus compromisos. Expresan no solo la gestión de las finanzas generales de la organización. Sino la competencia de los gerentes para transformar en efectivo determinados activos y pasivos corrientes (p.15).

Para Wong (1996) el término liquidez no sólo se refiere a la disposición de realizar pagos a corto plazo, sino que también es erróneo diferenciar entre los activos que son líquidos y los que son intangibles. De hecho, es la base sobre la que se construye la idea de liquidez. Por ejemplo, el efectivo es el activo más líquido que posee una entidad, seguido de las cuentas por cobrar, que en teoría son prácticamente idénticas al efectivo, y, por último, las

existencias, que requieren más de un desarrollo para convertirse en dinero.

A. Dimensión Riesgo de liquidez

Para Rubio (2007) es la disposición de una empresa para afrontar sus compromisos financieros inmediatos, también conocidos como endeudamiento a corto plazo. Por consiguiente, la liquidez hace referencia a la capacidad de cambiar los activos en activos líquidos o de hacerlos accesibles con el fin de cumplir las deberes contractuales inmediatas (p.16).

En caso de que una entidad no logre cumplir sus deberes de pago, la falta de liquidez podría suponer un reto importante para la empresa. El resultado podría ser una disminución del número de actividades, la venta involuntaria de activos o, por último, la suspensión de pagos o la apertura de un procedimiento de quiebra (p.16).

Por lo tanto, la ausencia de liquidez provocaría una pérdida de rentabilidad, la incapacidad de beneficiarse de las opciones de intriga (como la expansión o las compras a precio de ganga), la pérdida de control sobre la entidad y el perjuicio total o parcial del capital invertido. La falta de liquidez, la demora en el cobro de intereses y principal de los créditos de la empresa y el perjuicio total o parcial de todos o parte de los fondos prestados también repercutirán en los acreedores de la empresa. Cada uno de estos factores repercutirá negativamente en la organización (p.16).

✓ Ratios de liquidez

Andrade (2017) es importante señalar que estas ratios se calculan restando los activos y pasivos corrientes de los estados de situación financiera. Esto les permite ilustrar,

cuando se analizan, hasta qué punto la entidad puede satisfacer sus obligaciones a corto plazo (p.14).

a. Indicador Ratio de prueba acida

Aching (2006) es aquel indicador que brinda una evaluación más exhaustiva de la capacidad de pago de una entidad a corto plazo. Para obtenerlo, primero hay que eliminar del activo circulante las cuentas que no puedan realizarse inmediatamente. La fórmula para calcularlo consiste en tomar la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante y quitar las existencias del activo circulante. Las existencias no se analizan ya que son los activos que tienen menos liquidez y más susceptibles de sufrir perjuicios en caso de una liquidación (p.16).

Andrade (2017) la prueba ácida es más rigurosa que la anterior porque compara las cuentas del activo corriente, no tomando en cuenta las existencias, con las cuentas del pasivo corriente. El resultado de la operación de exclusión de existencias se interpreta como número de veces porque solo se consideran los activos más líquidos del activo corriente, su fórmula es (p.14):

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = (\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{EXISTENCIA}) / \text{PASIVO CORRIENTE}$$

b. Indicador Ratio de liquidez corriente

Aching (2006) la ratio de liquidez corriente puede calcularse dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes de la empresa. Los activos corrientes incluyen cosas como cuentas de efectivo, cuentas bancarias, letras a cobrar, valores negociables e inventario, entre otras cosas. Esta ratio es el primordial indicador de liquidez, ya que revela el tamaño

de deudas a corto plazo que están cubiertas por activos. La cantidad de activos que pueden convertirse en efectivo equivale aproximadamente al vencimiento de las deudas (p.16).

Andrade (2017) esta ratio es un reflejo de la relación entre las cuentas del activo y pasivo corriente en su conjunto, el resultado se representa en términos de número de veces, y el resultado puede interpretarse de distintas maneras, su fórmula es (p.14):

$$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE}$$

c. Indicador Ratio de prueba defensiva

Aching (2006) proporciona un medio para establecer la capacidad a corto plazo de la organización teniendo en cuenta únicamente los activos que se mantienen en efectivo, lo que incluye los valores negociables y los bancos. Al aplicar esta alteración, se eliminan los efectos de la variable temporal, así como la incertidumbre de precios que estaba presente en las otras cuentas de activo circulante. Esto demuestra que la empresa es capaz de gestionar sus activos más líquidos sin depender de los flujos de ventas que generan dichos activos (p.17).

$$\text{Prueba defensiva} = \text{Caja bancos} / \text{Pasivo corriente} = \%$$

Agropecuaria Panamericana S.A.C.

La empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. con ruc 20448944591, situada en el distrito de Imperial-Cañete, dando inicio a sus funciones el 01 de enero del año 2000.

Actualmente opera en un mercado dedicado a la venta de materia prima agropecuaria y animales vivos; vende tanto al contado como a crédito, y pretende conseguir mayores ingresos mensuales y anuales mediante el uso de estos dos métodos.

Al igual que muchas empresas de la localidad vio reducido sus ingresos debido a la crisis global del Covid-19, época en la cual se vio obligado a ofrecer sus productos al crédito y ah largo plazo, por tal motivo se incrementaron sus cuentas por cobrar y al no contar con políticas de cobranzas precisamente definidas se vio reducida su liquidez.

Considerando lo antes ya mencionado, se busca con el presente trabajo identificar las causas del déficit en la gestión y ayudar a mejorarla.

2.4. Definición de términos básicos

a) Activo corriente

Según el INESEM (s.f.), los activos corrientes son un tipo de activos a corto plazo que son bienes que una entidad prevé transformar en efectivo o utilizar dentro del ciclo operativo normal, que suele ser de un año o menos. Los activos corrientes son una forma de activos temporales.

b) Activo no corriente

Según el INESEM (s.f.), debido a la dificultad de transformar los activos no corrientes en efectivo en un corto espacio de tiempo,

estos activos se denominan a veces activos fijos. Los problemas de liquidez a corto plazo de la entidad no pueden resolverse mediante la incorporación de activos no corrientes.

c) Capacidad de pago

Para Coll (2020), la posibilidad de que una empresa o un particular pueda incumplir sus pagos a uno o varios acreedores es algo que se denomina capacidad de pago. Esta dimensión se utiliza como indicador que intenta cuantificar la capacidad de la organización en relación con sus deudas. Esto permite tomar decisiones en cuestiones relativas a las relaciones de compromiso con los diversos acreedores.

d) Cartera de clientes

Para Orellana (2020), una cartera de clientes es un grupo escogido de individuos que tienen cualidades similares en cuanto a sus ingresos y comportamiento de consumo. Esto permite a las empresas construir y ofrecer nuevas perspectivas de negocio a los consumidores que comparten estos rasgos.

e) Entidad

Para la Real Academia Española (2023), es la colectividad considerada como unidad, es decir, cualquier negocio, empresa, institución u otra entidad que se considere una persona jurídica.

f) Gestión

Para Westreicher (2024), el término «gestión» se refiere a un grupo de procedimientos y actividades que se realizan con la intención de lograr un objetivo concreto. Uno de los objetivos de la gestión es alcanzar una meta aprovechando al máximo los recursos disponibles.

g) Inversión

Según GBM (2022), una inversión financiera es el proceso de invertir dinero o capital en una empresa, proyecto u operación con la intención de lograr un rendimiento de la inversión en un periodo de tiempo más largo. En esencia, se trata de poner nuestros ahorros y activos a trabajar para que nos proporcionen mayores ventajas a lo largo del tiempo, en lugar de gastarlos a corto plazo con la intención de consumirlos.

h) Obligación Financiera

Para Sánchez (s.f.), es un título de deuda que puede negociarse y es emitido por gobiernos y empresas como medio de financiarse atrayendo a nuevos inversores.

i) Pasivo corriente

Para Llorente (2024), la parte del pasivo de una entidad que consiste en sus deberes a corto plazo se denomina pasivo corriente. Se trata de responsabilidades y deudas que terminan en un plazo inferior a un año.

j) Pasivo no corriente

Para Samper (2024), es la suma de todas las obligaciones y pasivos que una empresa ha acumulado a lo largo de su existencia. Se trata de préstamos cuyo plazo de termino es superior a un año, por lo que no será necesario reembolsar el principal en el ejercicio en curso.

k) Políticas de cobranza

Según CONTPAQi (s.f.), las políticas que rigen las cobranzas son un conjunto de normas y procesos que describen la forma en que deben gestionarse los préstamos y cómo garantizar el reembolso

efectivo a los clientes. Cuando se trata de evitar pérdidas y, al mismo tiempo, aumentar los ingresos en un grado sustancial, es esencial establecer políticas de cobranzas que sean adecuadas. El objetivo principal de estas políticas de cobranzas es mejorar el flujo de caja de la entidad. Estas políticas deben basarse en la recuperación de los activos monetarios, pero no deben pasar por alto la importancia del placer y la lealtad de los clientes. Dicho de otro modo, es realmente necesario mantener la empresa en funcionamiento, pero es igualmente crucial mostrar preocupación por los clientes e idear una estrategia que sea mutuamente beneficiosa para ambas partes.

l) Ratios financieras

Para Rus (2020), las ratios que permiten comparar la situación financiera de la entidad con los valores óptimos o medios de la zona se denominan ratios financieras. Además, no sólo se analizan en el año en curso (en comparación con la zona), sino que también se estudian a lo largo del tiempo. El cálculo suele abarcar un periodo de tres a cinco años, y se utiliza un gráfico para ayudar a interpretar los resultados.

m) Rentabilidad

Según Sevilla (2024), la rentabilidad es un término que describe los privilegios que se han obtenido de una inversión o que se pueden lograr de ella. Por ser un buen indicador de la evolución de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros que se gastan, es una noción muy importante tanto en el mundo empresarial como en el de las inversiones.

n) Finanzas

Según Farfán (2014) en el ámbito de la dirección general, las finanzas son una fase cuyo objetivo es incrementar el patrimonio de una entidad mediante la adquisición de recursos financieros a través de la exportación de capital o la obtención de crédito, así como la correcta gestión y aplicación de estos recursos, además de la coordinación eficaz del capital circulante, las inversiones y los resultados, así como la presentación e interpretación de la información para tomar decisiones acertadas.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

Hipótesis general

La gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

Hipótesis específico

- ✓ La estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.
- ✓ La gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

3.1.1. Operacionalización de variable

El presente estudio cuenta con la siguiente operacionalización:

Tabla 1. Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES	METODO	TECNICA
GESTION DE COBRANZAS	Según Brachfield (2009), define la gestión de cobranzas como la serie de actividades relacionadas con el cliente que se planifican, ejecutan y aplican de forma oportuna y adecuada para maximizar la recuperación del crédito.	La primera variable agrupa dos dimensiones: estrategias de cobranza y gestión de políticas de crédito. Para medir la variable independiente, cada una de las dimensiones ofrecidas agrupa sus indicadores correspondientes.	Estrategias de Cobranza	X1: Periodo promedio de cobranza	Valor en N° de días	Explicativo, Hipotético - deductivo.	Observacion y analisis documental
				X2: Cuentas por cobrar	Valor monetario		
			Gestion de politicas de credito	X3: Ratio rotación de cuentas por cobrar	Valor en N° de veces	Explicativo, Hipotético - deductivo.	Observacion y analisis documental
				X4: Periodo promedio rotacion de inventario	Valor en N° de días	Explicativo, Hipotético - deductivo.	Observacion y analisis documental
LIQUIDEZ	Según Rubio (2007) nos menciona que la liquidez a corto plazo de una organización viene determinada por su competencia para pagar sus deudas actuales.	La segunda variable cuenta con solo una dimension: riesgo de liquidez, la cual para medir la variable dependiente, agrupa sus indicadores correspondientes.	Riesgo de liquidez	Y1: Ratio de prueba acida	Valor monetario	Explicativo, Hipotético - deductivo.	Observacion y analisis documental
				Y2: Ratio de liquidez corriente	Valor monetario	Explicativo, Hipotético - deductivo.	Observacion y analisis documental
				Y3: Ratio de prueba defensiva	Valor monetario	Explicativo, Hipotético - deductivo.	Observacion y analisis documental

IV. METODOLOGÍA DEL PROYECTO

4.1. Diseño metodológico

En nuestro estudio utilizamos el diseño No experimental – longitudinal, debido a que no se manipularon las variables y trabajamos con datos de diversos periodos de tiempo.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) la investigación no – experimental implica no manipular intencionadamente las variables. Concretamente, se trata de los tipos de investigación en los que no alteramos intencionadamente las variables independientes para investigar la forma en que influyen en otras variables (p.152).

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) el diseño longitudinal es un tipo de investigación que implica la recogida de datos en varios momentos para llegar a conclusiones sobre la evolución del tema o fenómeno de investigación, así como sus causas y efectos asociados (p.159).

4.2. Método de la investigación

En nuestro estudio empleamos el método explicativo ya que se buscó demostrar la relación causa-efecto entre las variables gestión de cobranzas y liquidez. También se empleo el método Hipotético – deductivo, ya que se observó la situación de la organización Agropecuaria Panamericana S.A.C. a partir de la cual se formularon las hipótesis para luego ser comprobadas y contrastadas.

Según Bernal (2010) explicativa debido a que se fundamenta en la comprobación de hipótesis y pretende garantizar que las conclusiones conduzcan a la formación o contrastación de leyes

o principios científicos. En el proceso de investigación explicativa se lleva a cabo un análisis de las causas y los efectos de la relación entre variables (p.115)

Según Popper (2008) el método previsto corresponde al método hipotético – deductivo, el cual está diseñado para generar hipótesis basadas en dos premisas: la primera es universal (leyes y teorías científicas, también conocida como enunciado nomológico), y la segunda es empírica (también conocida como enunciado entimemático, que sería el hecho observable que genera el problema y motiva la investigación). Después, las hipótesis se ponen a prueba mediante el uso de la investigación empírica. La finalidad de este esfuerzo es llegar a comprender el fenómeno y ofrecer una explicación del origen o las razones responsables de su aparición (p.384).

4.3. Población y muestra

4.3.1. Población

Se consideró como población los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.

Según Carrasco (2009), el término población hace referencia al conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) asociados a la región geográfica en la que se lleva a cabo la operación de investigación (pp.236-237).

4.3.2. Muestra

Se consideró como muestra, los Estados de Situación Financiero y Estados de Resultados de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. del periodo 2019 – 2023.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la muestra representa, en esencia, un subconjunto de la población, ya que nos han informado con esta información. Supongamos que se trata de un subconjunto de elementos que forman parte de la población, que es una colección distinta de rasgos a la que nos referimos como población. Es habitual que oigamos y leamos hablar de muestras representativas, muestras aleatorias y muestras al azar, como si estos términos pudieran transmitir un sentido de mayor seriedad a las conclusiones utilizando palabras más fáciles de entender. Teniendo en cuenta que el enfoque cuantitativo exige que todas las muestras sean representativas, esta palabra carece totalmente de sentido. Azar y aleatorio son términos que hacen referencia a una forma de técnica mecánica que se asocia con la probabilidad y la selección de elementos. Sin embargo, estos términos no aportan ninguna aclaración sobre el tipo de muestra o el procedimiento de muestreo (p.173).

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

El lugar de estudio es la entidad Agropecuaria Panamericana S.A.C., dirección: Jr. 28 de Julio Nro. 383 (plaza de armas de imperial), Distrito de Imperial, Provincia de Cañete, Departamento de Lima, durante el período comprendido entre 2019-2023.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1. Técnicas

En el trabajo de estudio se empleo la tecnica de observacion, según Rodríguez (2005) de todos los métodos de investigación, la observación es el que se utiliza con más frecuencia. La observación también ayuda a identificar y motivar los problemas, lo que en última instancia se traduce en la necesidad de organizar los datos (p.98).

Asimismo, se utilizó la técnica de análisis documental, según Bardin (2002) la mayor parte del análisis documental se realiza mediante el uso de la clasificación – indexación; el análisis categórico temático es uno de los muchos métodos que se utilizan en el análisis de contenido. Con el fin de facilitar su almacenamiento y consulta, su propósito es ofrecer una representación concisa de la información (p.35).

4.5.2. Instrumento de recolección de datos

En el trabajo de investigación se empleó el instrumento guía de observación, según Campos y Lule (2012) el instrumento que se conoce como guía de observación es el que proporciona al observador la capacidad de situarse de forma sistemática en relación con el objeto de la investigación. Además, la guía de observación es el mecanismo que conduce a la recogida y adquisición de datos e información sobre un hecho o suceso. Esta información puede ser tanto cuantitativa como cualitativa (p.56).

En el trabajo de investigación se empleó la ficha de análisis documental, según Castillo (2005) el proceso de análisis documental es una operación intelectual que da lugar a un documento secundario o subproducto que funciona como intermediario o herramienta de búsqueda obligatoria entre el usuario que solicita información y el documento primario donde ésta se incluye. Los documentalistas deben llevar a cabo un proceso de interpretación y análisis de la información incluida en los documentos y, a continuación, deben sintetizar la información (p.01).

4.6. Análisis y procesamiento de datos

Para procesar los datos se utilizaron los programas estadísticos SPSS 26 y Microsoft Excel 2019.

Los datos se analizaron utilizando los siguientes métodos:

- ✓ Estadística Descriptiva: tablas y gráficos estadísticos, así como tablas y gráficos de contingencia de dos dimensiones.
- ✓ Estadística Inferencial: tablas que se utilizan para generar conclusiones basadas en datos estadísticos.
- ✓ El método estadístico: la gestión de los datos del estudio cuantitativa se realiza utilizando una serie de operaciones que componen este sistema. Esta gestión de datos se realiza con la intención de verificar, en una porción de la realidad, una o varias implicaciones verificables que se han determinado a partir de la hipótesis general y específica del estudio.

4.7. Aspectos Éticos en Investigación

Se tuvo en cuenta el reglamento de la Universidad Nacional del Callao, el Código de Ética profesional del Colegio de Contadores Públicos de Lima y el código de ética Federation of Accountants – IFAC a saber:

Universidad Nacional del Callao

UNAC (2019) mediante el Código de ética de Investigación de la Universidad Nacional del Callao aprobado por la Resolución del Consejo Universitario N° 260-2019-CU del 16 de julio del 2019, en el artículo 4° señala que:

“El cumplimiento del presente código es obligatorio por todos los docentes, estudiantes, graduados, investigadores en general, autoridades y personal administrativo de la UNAC; así como, de sus diferentes unidades, institutos y centros de investigación” (p. 02).

Adicionalmente, el artículo 8° menciona lo siguiente: “Los principios éticos de investigador de la UNAC, son: 1)

Probidad, 2) El profesionalismo, 3) La transparencia, 4) La objetividad, 5) La igualdad, 6) El compromiso, 7) La honestidad, 8) La confidencialidad, 9) Independencia, 10) Diligencia, 11) Dedicación” (p. 03).

Colegio de Contadores Públicos de Lima

JUNTA DE DECANOS DE COLEGIO DE CONTADORES (2005), mediante el Código de Ética Profesional del Colegio de Contadores, expresa lo siguiente:

“El Contador Público colegiado, deberá cumplir obligatoriamente los Principios Fundamentales siguientes: Integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, confidencialidad y comportamiento profesional” (p. 02).

Asimismo, en el artículo 5° indica lo siguiente: “En el ejercicio profesional, El Contador Público Colegiado actuará con probidad y buena fe, manteniendo el honor, dignidad y capacidad profesional, observando las normas del Código de ética en todos sus actos” (p. 04)

International Federation of Accountants – IFAC

Dentro del código de ética para profesionales de la contabilidad, el IFAC (2023) menciona entre otros:

a) Integridad, b) Objetividad, c) Competencia y diligencia profesionales, d) Confidencialidad, e) Comportamiento profesional.

Del mismo modo, nos hemos comprometido a no utilizar la información que se nos ha facilitado con fines comerciales, sino más bien con objetivos académicos. Esta es la razón por la que

se nos entregó la información contable, junto con la carta de autorización de la empresa.

Por lo expuesto, es imperativo que se respete la información y las políticas de Agropecuaria Panamericana S.A.C., que es una organización privada. Esto debido a que dicho material contiene información sensible.

Finalmente se citará a los autores incluidos en el trabajo, junto con las referencias bibliográficas que corresponden a cada autor.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos

Hipótesis específica 1

La estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

Para el análisis descriptivo se realizó tablas y figuras de los indicadores de la dimensión estrategias de cobranza: periodo promedio de cobranza, cuentas por cobrar; y de la variable liquidez: ratio de prueba acida, ratio de liquidez corriente y ratio de prueba defensiva.

Tabla 2.

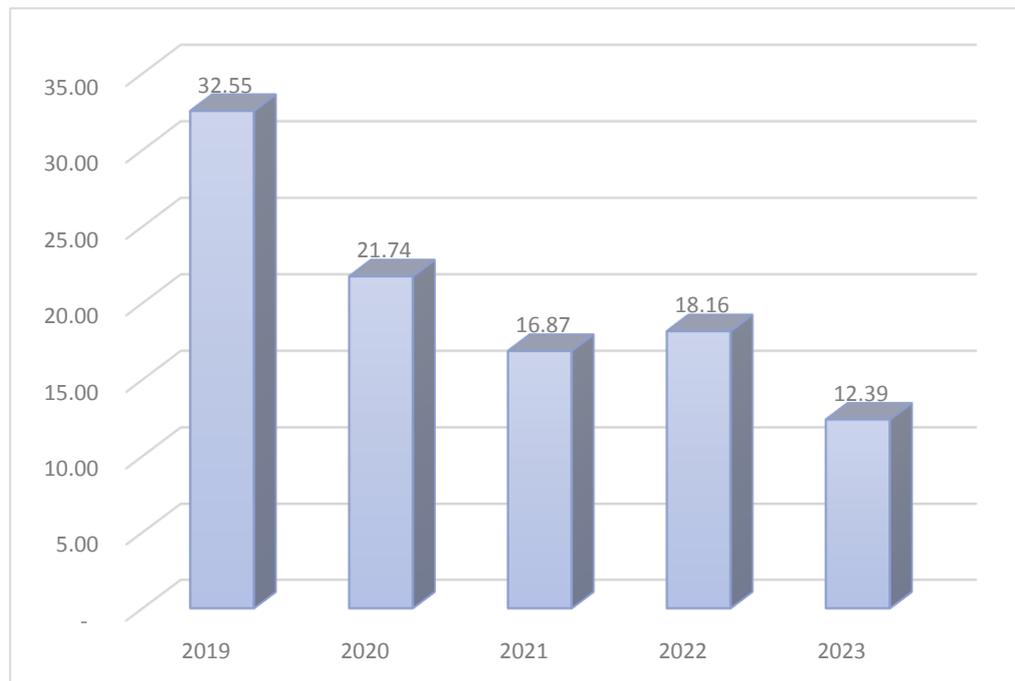
Periodo promedio de cobranza del periodo 2019 al 2023

Periodo	Cuentas por cobrar	Ventas	Periodo promedio de cobranza
2019	115,815.85	1,280,868.00	32.55
2020	96,536.04	1,598,448.47	21.74
2021	94,094.10	2,007,884.01	16.87
2022	94,094.10	1,865,336.25	18.16
2023	49,681.20	1,443,833.54	12.39

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 1.

Periodo promedio de cobranza del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 2 (véase pág. 58) y figura 1 se presenta la variación del ratio periodo promedio de cobranza en el periodo 2019 - 2023. Este ratio proporciona una interpretación de la cantidad de tiempo promedio utilizada por el proceso de convertir las cuentas por cobrar en efectivo. En el año 2019, el periodo promedio de cobranza fue 32.55 días, en los años 2020 y 2021, el ratio disminuyó a 21.74 y 16.87 días, respectivamente; y en el último año 2023, disminuyó a 12.39 días.

Tabla 3.

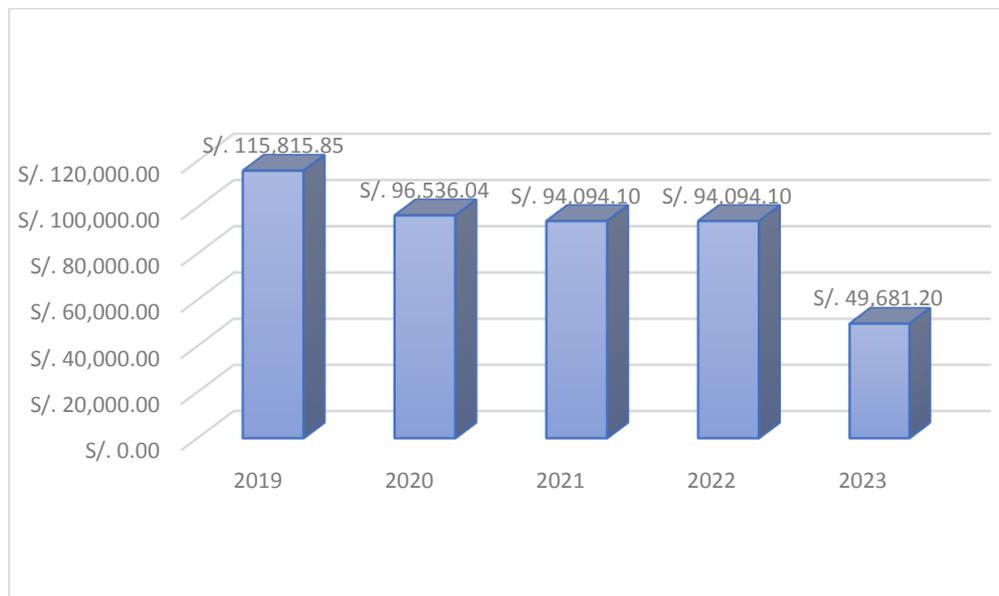
Cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023

Periodo	Cuentas por cobrar
2019	115,815.85
2020	96,536.04
2021	94,094.10
2022	94,094.10
2023	49,681.20

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 2

Cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 3 y figura 2 (véase pág. 60) se presenta la variación de las cuentas por cobrar en el periodo 2019 - 2023. Esta cuenta representa las cuentas de nuestros clientes que tenemos pendiente de cobro. En el año 2019, la cuenta por cobrar fue 115,815.85 soles, en el año 2020 fue 96,536.04 soles y en los años 2021 y 2022, fue 94,094.10 soles; y en el último año 2023, disminuyo a 49,681.20 soles.

Tabla 4

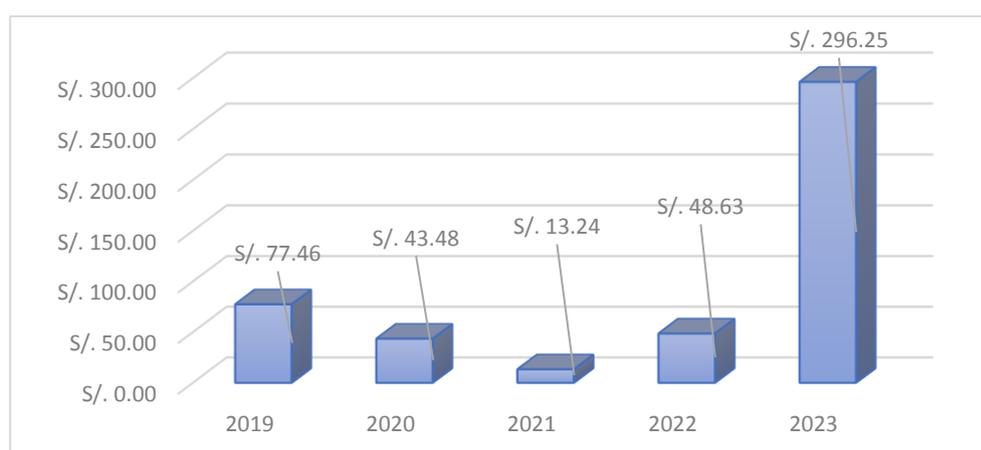
Ratio de prueba acida del periodo 2019 al 2023

Periodo	Activo corriente	Existencias	Pasivo corriente	Ratio de prueba acida
2019	282,082.00	29,801.00	3,257.00	77.46
2020	675,437.84	44,568.95	14,510.21	43.48
2021	765,115.15	43,552.68	54,506.01	13.24
2022	600,740.96	40,417.84	11,522.01	48.63
2023	511,108.62	111,121.87	1,350.18	296.25

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 3

Ratio de prueba acida del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 4 y figura 3 (véase pág. 61) se presenta la variación del ratio de prueba acida en el periodo 2019 - 2023. Este ratio interpreta el grado de solvencia de la entidad para hacer frente a sus compromisos a corto plazo. En el año 2019, por cada sol de deuda que tiene la organización, ésta cuenta con S/ 77.46 soles para cubrir sus obligaciones, en el año 2020 y 2021, el ratio disminuyo a S/ 43.48 y S/ 13.24 soles respectivamente, en el año 2022 el ratio aumentó a S/ 48.63 soles, y en el último año 2023 aumento a S/ 296.25 soles.

Tabla 5

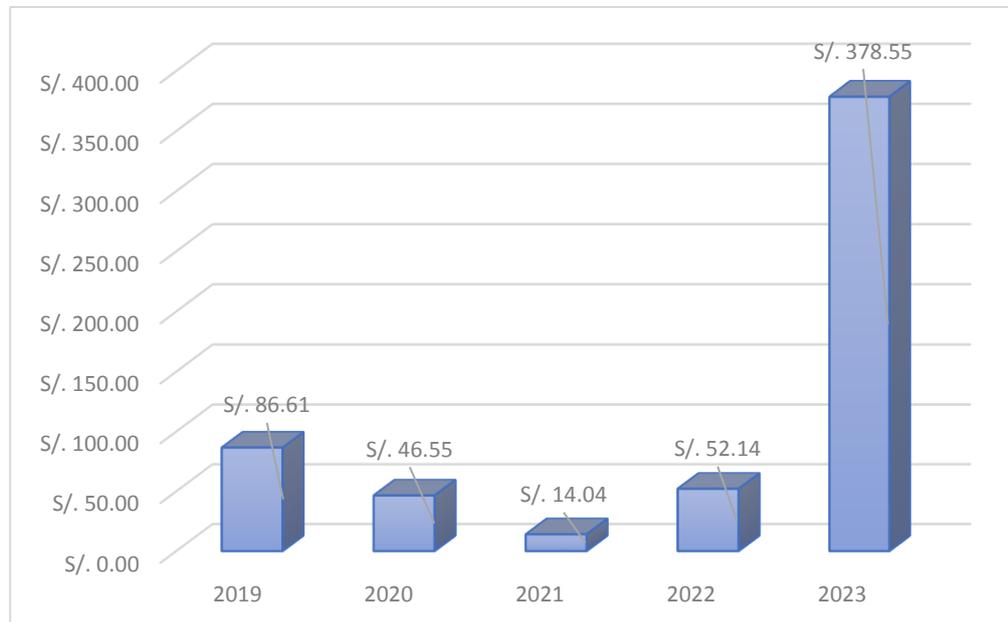
Ratio de liquidez corriente del periodo 2019 al 2023

Periodo	Activo corriente	Pasivo corriente	Ratio de liquidez corriente
2019	282,082.00	3,257.00	86.61
2020	675,437.84	14,510.21	46.55
2021	765,115.15	54,506.01	14.04
2022	600,740.96	11,522.01	52.14
2023	511,108.62	1,350.18	378.55

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 4

Ratio de liquidez corriente del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 5 (véase pág. 62) y figura 4 se presenta la variación del ratio liquidez corriente en el periodo 2019 - 2023. La interpretación de este ratio es determinar qué porcentaje de las obligaciones a corto plazo están cubiertas por el activo circulante. En el año 2019, por cada sol de deuda que tiene la organización, ésta cuenta con S/ 86.61 soles para cubrir sus obligaciones, en el año 2020 y 2021, el ratio disminuyó a S/ 46.55 y S/ 14.04 soles respectivamente, en el año 2022 el ratio aumentó a S/ 52.14 soles, y en el último año 2023 aumento a S/ 378.55 soles.

Tabla 6

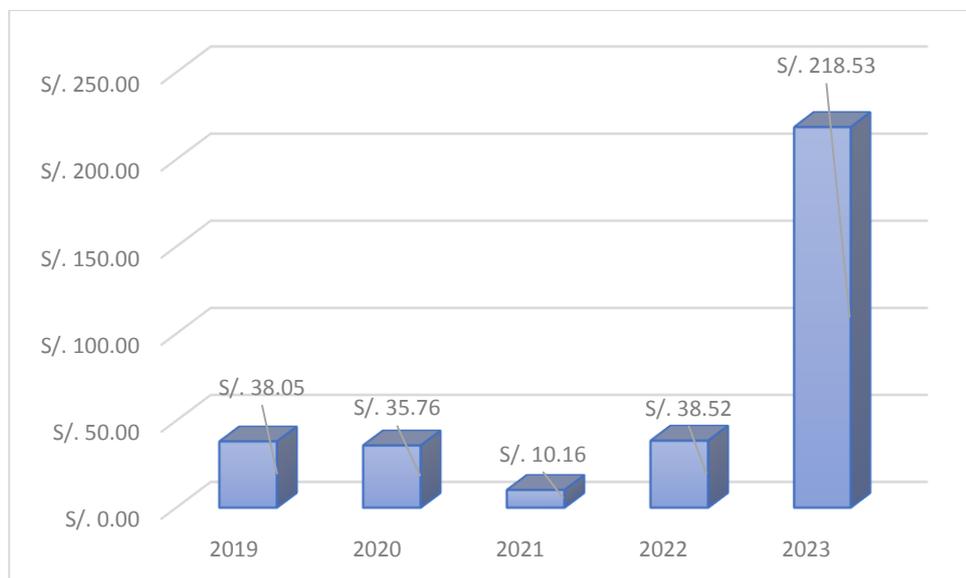
Ratio de prueba defensiva del periodo 2019 al 2023

Periodo	Caja y bancos	Pasivo corriente	Ratio de prueba defensiva
2019	123,942.00	3,257.00	38.05
2020	518,833.85	14,510.21	35.76
2021	553,544.70	54,506.01	10.16
2022	443,861.02	11,522.01	38.52
2023	295,061.25	1,350.18	218.53

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 5

Ratio de prueba defensiva del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 6 y figura 5 (véase pág. 64) se presenta la variación del ratio de prueba defensiva en el periodo 2019 - 2023. Con el uso de este ratio, se puede determinar si la empresa es capaz o no de llevar a cabo sus actividades utilizando sus activos más líquidos sin utilizar sus flujos de venta. En el año 2019, por cada sol de deuda que tiene la organización, ésta cuenta con S/ 38.05 soles para cubrir sus obligaciones, en el año 2020 y 2021, el ratio disminuyó a S/ 35.76 y S/ 10.16 soles respectivamente, en el año 2022 el ratio aumentó a S/ 38.52 soles, y en el último año 2023 aumento a S/ 218.53 soles.

Tabla 7

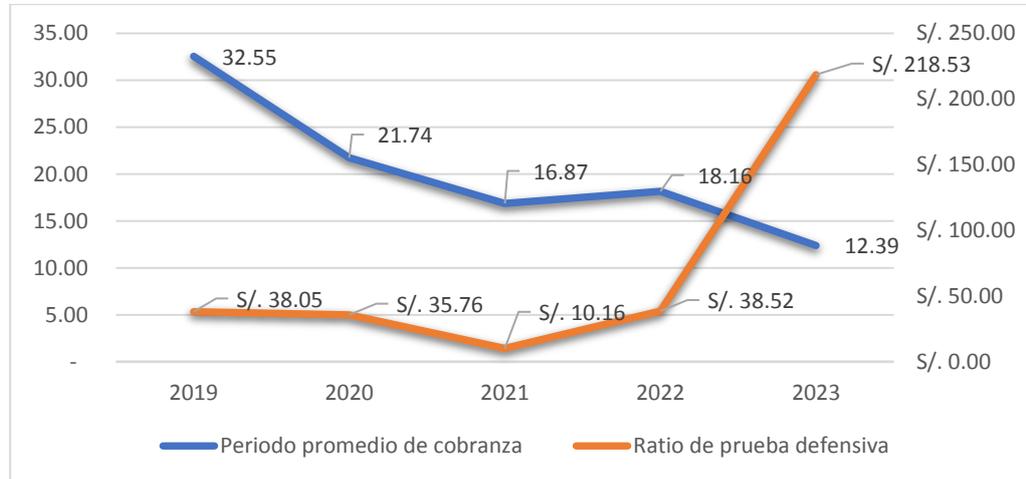
Ratio periodo promedio de cobranza (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023

Periodo	Periodo promedio de cobranza	Ratio de prueba defensiva
2019	32.55	38.05
2020	21.74	35.76
2021	16.87	10.16
2022	18.16	38.52
2023	12.39	218.53

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 6

Ratio periodo promedio de cobranza (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 7 (véase pág. 65) y figura 6, se revela una relación inversa que indica que, a medida que aumenta el ratio de prueba defensiva, el periodo promedio de cobranza tiende a decrecer, lo que sugiere que la empresa está cobrando sus deudas a menor plazo y obteniendo mayor liquidez.

En el año 2019, el periodo promedio de cobranza ascendía a 32.55 días, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.05 soles, lo que indica que si tenemos un proceso de cobranzas con mayor días la recaudación del efectivo serán más lentas. Asimismo en el año 2020 y 2021, el periodo promedio de cobranza disminuye a 21.74 y 16.87 días respectivamente, con un ratio de prueba defensiva de S/ 35.76 y S/ 10.16 soles respectivamente.

Sin embargo en el año 2022, el periodo promedio de cobranza ascendía a 18.16 días, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.52 soles, asimismo en el año 2023, el periodo promedio de cobranza disminuye a

12.39 días, con un ratio de prueba defensiva de S/ 218.53 soles, lo que significa que la empresa está cobrando sus deudas a menor plazo y obteniendo mayor liquidez.

Tabla 8

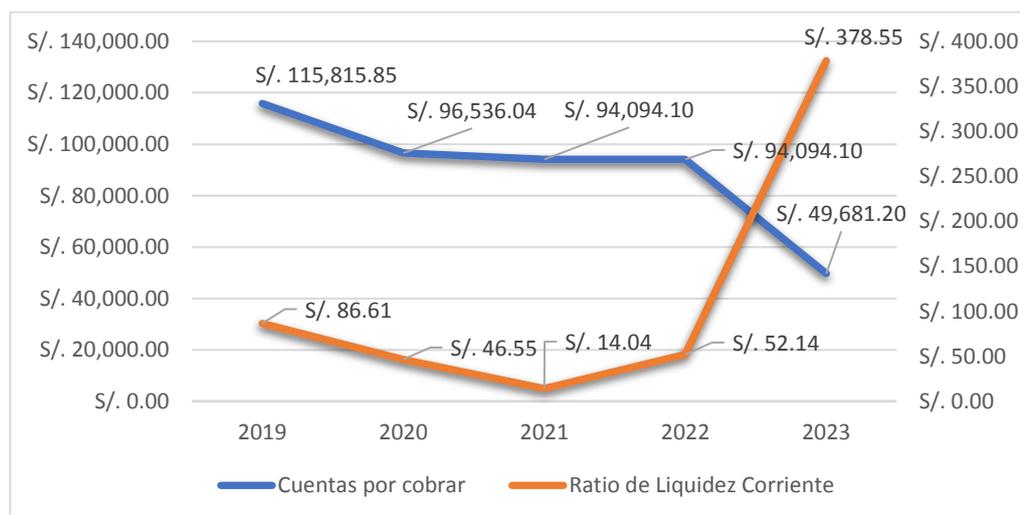
Cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023

Periodo	Cuentas por cobrar	Ratio de liquidez corriente
2019	115,815.85	86.61
2020	96,536.04	46.55
2021	94,094.10	14.04
2022	94,094.10	52.14
2023	49,681.20	378.55

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 7

Cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 8 y figura 7 (véase pág. 67) se revela una relación inversa que indica que, a medida que aumenta el ratio de liquidez corriente, las cuentas por cobrar tiende a disminuir, lo que sugiere que la organización cuenta con mayor liquidez para afrontar sus cuentas por pagar.

En el año 2019, las cuentas por cobrar ascendía a S/ 115,815.85 soles, con un ratio de liquidez corriente de S/ 86.61 soles, lo que indica que si tenemos cuentas por cobrar elevados contaremos con menor liquidez. Asimismo en el año 2020 y 2021, las cuentas por cobrar disminuyen a S/ 96,536.04 y S/ 94,094.10 soles respectivamente, con un ratio de liquidez corriente de S/ 46.55 y S/ 14.04 soles respectivamente.

Sin embargo en el año 2022, las cuentas por cobrar ascendía a S/ 94,094.10 soles, con un ratio de liquidez corriente de S/ 52.14 soles, asimismo en el año 2023, las cuentas por cobrar disminuye a S/ 49,681.20 soles, con un ratio de liquidez corriente de S/ 378.55 soles lo que sugiere que la organización al contar con menor cuentas por cobrar se obtendrá una mayor liquidez.

Hipótesis específica 2

La gestión de políticas de crédito se relaciona directamente la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

Para el análisis descriptivo se realizó tablas y gráficos de la dimension gestion políticas de credito: ratio rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio rotacion de inventario.

Tabla 9

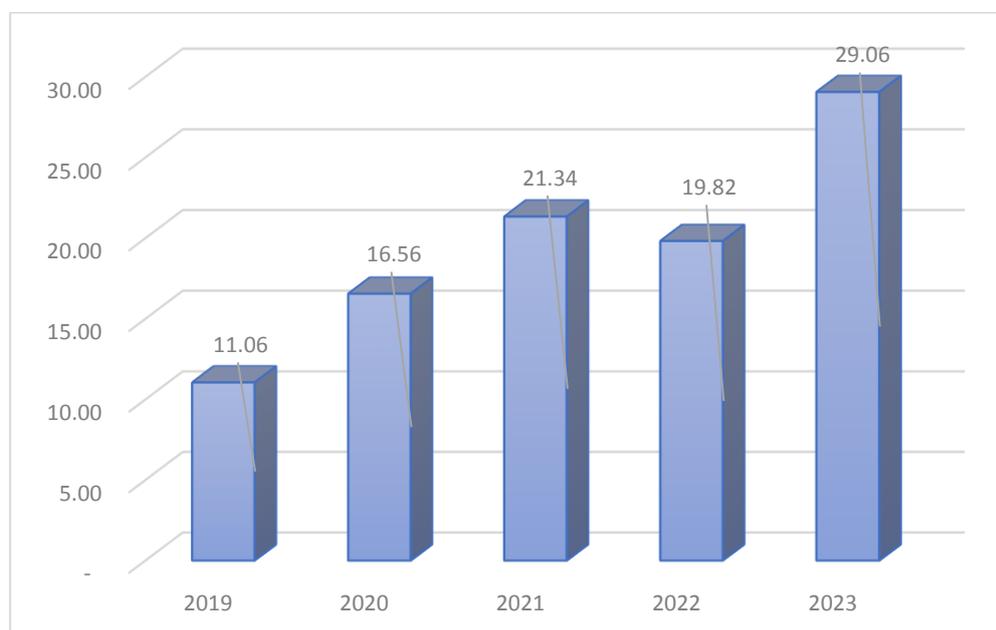
Ratio rotación de cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023

Periodo	Cuentas por cobrar	Ventas	Ratio rotación de cuentas por cobrar
2018	97,428.10		
2019	115,815.85	1,280,868.00	11.06
2020	96,536.04	1,598,448.47	16.56
2021	94,094.10	2,007,884.01	21.34
2022	94,094.10	1,865,336.25	19.82
2023	49,681.20	1,443,833.54	29.06

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 8

Ratio rotación de cuentas por cobrar del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 9 y figura 8 (véase pág. 69) se presenta la variación del ratio rotación de cuentas por cobrar en el periodo 2019 - 2023. Este ratio proporciona una interpretación del número de veces que puede rotar el promedio de días en que las cuentas a cobrar se convierten en efectivo. En el año 2019, la rotación de cuentas por cobrar fue de 11.06 veces, en los años 2020 y 2021, el ratio aumentó a 16.56 y 21.34 veces, respectivamente, en el año 2022 el ratio disminuyó a 19.82 veces; y en el último año 2023, aumento a 29.06 veces..

Tabla 10

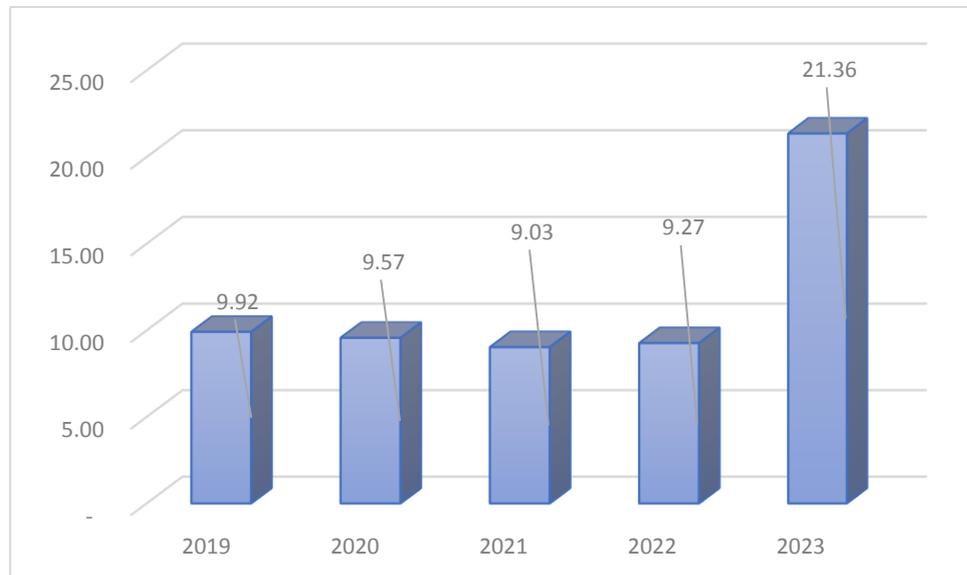
Periodo promedio rotación de inventario del periodo 2019 al 2023

Periodo	Costo de venta	Existencia	Periodo promedio rotación de inventario
2018		31,864.28	
2019	1,119,478.71	29,800.74	9.92
2020	1,398,642.41	44,568.95	9.57
2021	1,755,908.01	43,552.68	9.03
2022	1,631,160.14	40,417.84	9.27
2023	1,277,149.00	111,121.87	21.36

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 9

Periodo promedio rotación de inventario del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De la tabla 10 (véase pág. 70) y figura 9 se observa la variación del periodo promedio rotación de inventario en el periodo 2019 - 2023. Este ratio proporciona una interpretación del promedio de días que transcurren entre el agotamiento y la reposición de las existencias que se mantienen en inventario. En el año 2019, el periodo promedio rotación de inventario fue de 9.92 días, en los años 2020 y 2021, el ratio disminuyó a 9.57 y 9.03 días, respectivamente, en el año 2022 el ratio aumentó a 9.27 días; y en el último año 2023, aumento a 21.36 días.

Tabla 11

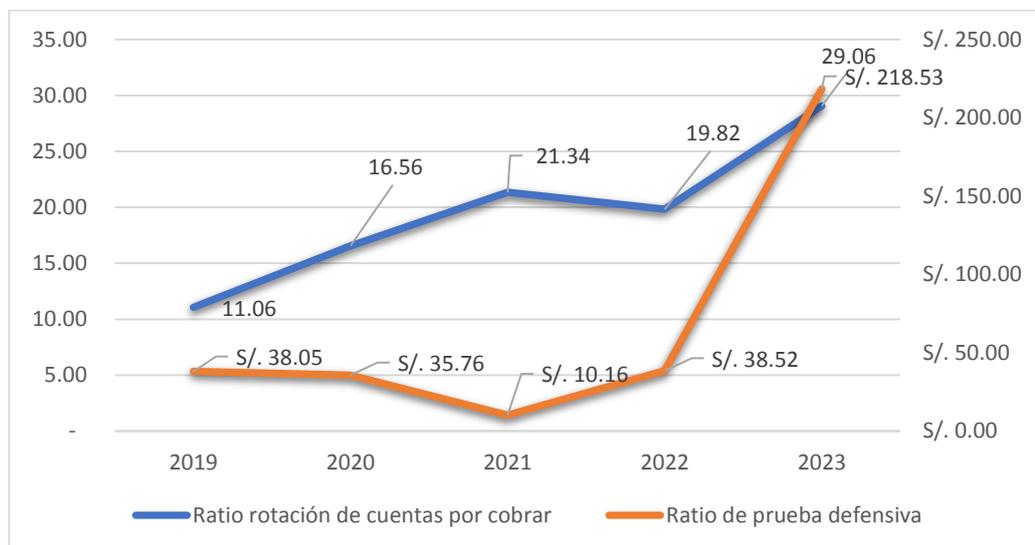
Ratio rotación de cuentas por cobrar (gestión de políticas de crédito) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023

Periodo	Ratio rotación de cuentas por cobrar	Ratio de prueba defensiva
2019	11.06	38.05
2020	16.56	35.76
2021	21.34	10.16
2022	19.82	38.52
2023	29.06	218.53

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 10

Ratio rotación de cuentas por cobrar (gestión de políticas de crédito) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 11 y figura 10 (véase pág. 72) se revela una relación directa que indica que, a medida que aumenta el ratio rotación de cuentas por cobrar, el ratio de prueba defensiva tiende a aumentar, lo que sugiere que la organización cuenta con mayor liquidez para afrontar en menor tiempo sus cuentas por pagar.

Durante el 2019, el ratio rotación de cuentas por cobrar ascendía a 11.06 veces, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.05 soles, lo que indica que si tenemos mayor rotación de las cuentas por cobrar contaremos con mayor liquidez. Asimismo en el año 2020 y 2021, el ratio rotación de cuentas por cobrar aumentan a 16.56 y 21.34 veces respectivamente, con un ratio de prueba defensiva de S/ 35.76 y S/ 10.16 soles respectivamente.

Sin embargo en el año 2022, el ratio rotación de cuentas por cobrar fue 19.82 veces, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.52 soles, asimismo en el año 2023, el ratio rotación de cuentas por cobrar aumenta a 29.06 veces, con un ratio de prueba defensiva de S/ 218.53 soles, lo que significa que la organización cuenta con mayor liquidez para afrontar en menor tiempo sus cuentas por pagar.

Tabla 12

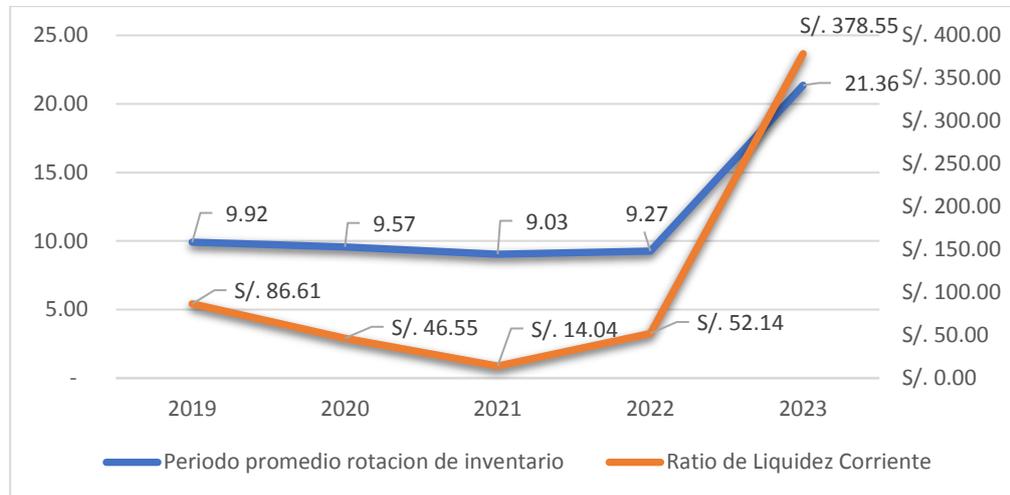
Periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023

Periodo	Periodo promedio rotación de inventario	Ratio de liquidez corriente
2019	9.92	86.61
2020	9.57	46.55
2021	9.03	14.04
2022	9.27	52.14
2023	21.36	378.55

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 11

Periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez) del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 12 (véase pág. 73) y figura 11 se revela una relación directa que indica que, a medida que aumenta el periodo promedio rotación de inventario, el ratio de liquidez corriente tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa al lograr mayor rotación de su inventario contará con mayor liquidez para solventar sus gastos.

En el año 2019, el periodo promedio rotación de inventario ascendía a 9.92 días, con un ratio de liquidez corriente de S/ 86.61 soles, lo que indica que si tenemos mayor rotación del inventario contaremos con mayor liquidez. Asimismo en el año 2020 y 2021, el periodo promedio rotación de inventario disminuyen a 9.57 y 9.03 días respectivamente, con un ratio de liquidez corriente de S/ 46.55 y S/ 14.04 soles respectivamente.

Sin embargo en el año 2022 y 2023, el periodo promedio rotación de inventario aumento 9.27 y 21.36 días respectivamente, con un ratio de liquidez corriente de S/ 52.14 soles y S/ 378.55 soles correspondientemente, lo que sugiere que la organización al contar con mayor rotación del inventario lograra obtener una mayor liquidez para afrontar en menor tiempo sus cuentas por pagar.

Hipótesis general

La gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

Tabla 13

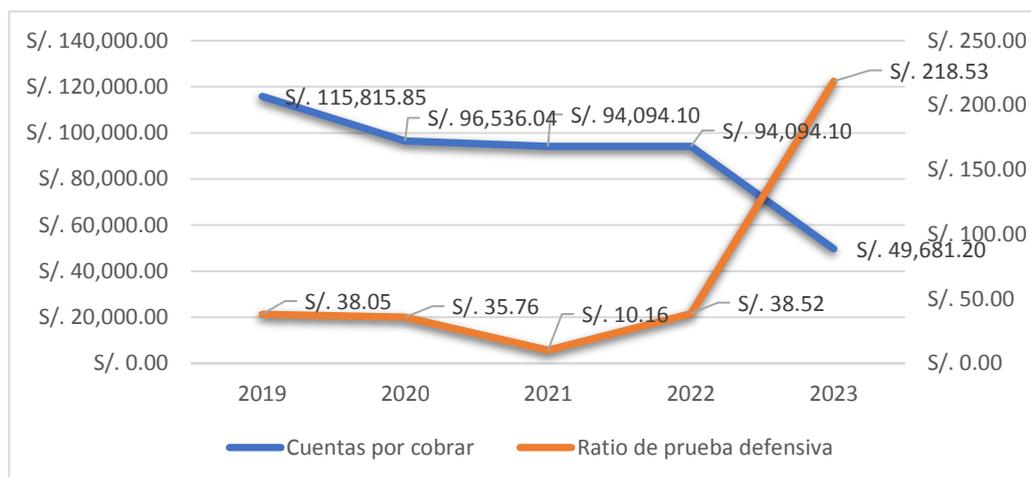
Cuentas por cobrar (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023

Periodo	Cuentas por cobrar	Ratio de prueba defensiva
2019	115,815.85	38.05
2020	96,536.04	35.76
2021	94,094.10	10.16
2022	94,094.10	38.52
2023	49,681.20	218.53

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 12

Cuentas por cobrar (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 13 (véase pág. 75) y figura 12 se revela una relación inversa que indica que, a medida que disminuyen las cuentas por cobrar, el ratio de prueba defensiva tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa al cobrar sus deudas tendrán mayor liquidez para solventar sus gastos.

En el año 2019, las cuentas por cobrar ascendían a S/ 115,815.85 soles, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.05 soles, lo que indica que si tenemos mayor cuentas por cobrar contaremos con menor liquidez. Asimismo en el año 2020 y 2021, el periodo promedio rotación de inventario disminuyen a S/ 96,396.04 y S/ 94,094.10 soles respectivamente, con un ratio de prueba defensiva de S/ 35.76 y S/ 10.16 soles respectivamente.

Sin embargo en el año 2022, las cuentas por cobrar ascendían a S/94,094.10 soles, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.52 soles,

asimismo en el año 2023, las cuentas por cobrar disminuye a S/49,681.20 soles, con un ratio de prueba defensiva de S/ 218.53 soles, lo que sugiere que la organización al contar con menos cuentas por cobrar obtendra una mayor liquidez.

Tabla 14

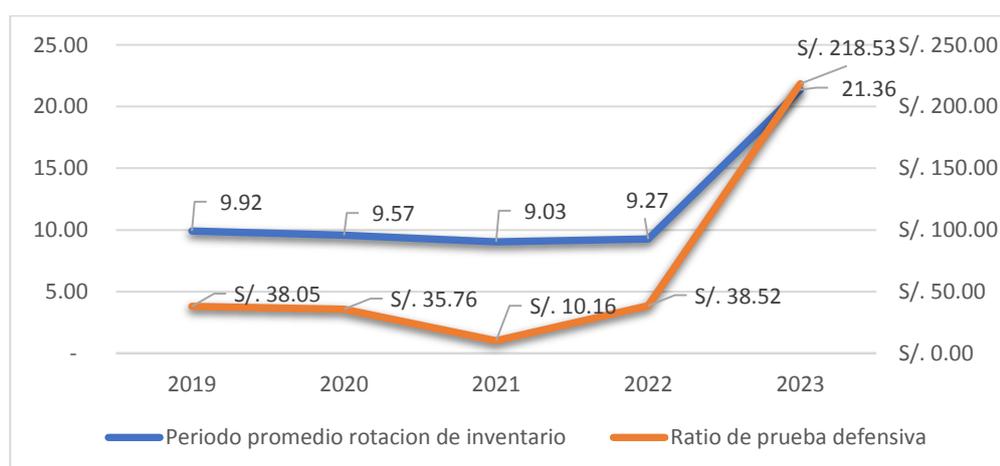
Periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023

Periodo	Periodo promedio rotación de inventario	Ratio de prueba defensiva
2019	9.92	38.05
2020	9.57	35.76
2021	9.03	10.16
2022	9.27	38.52
2023	21.36	218.53

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

Figura 13

Periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez) del periodo 2019 al 2023



Nota. La figura muestra los datos tomados de los Estados Financieros de la empresa AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. periodo 2019 al 2023.

De acuerdo con el análisis realizado en la tabla 14 y figura 13 (véase pág. 77) se revela una relación directa que indica que, a medida que aumenta el periodo promedio rotación de inventario, el ratio de prueba defensiva tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa al lograr mayor rotación de su inventario contara con mayor liquidez para solventar sus gastos.

En el año 2019, el periodo promedio rotación de inventario ascendía a 9.92 días, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.05 soles, lo que indica que si tenemos mayor rotación del inventario contaremos con mayor liquidez. Asimismo en el año 2020 y 2021, el periodo promedio rotación de inventario disminuyen a 9.57 y 9.03 días respectivamente, con un ratio de prueba defensiva de S/ 35.76 y S/ 10.16 soles respectivamente.

Sin embargo en el año 2022 y 2023, el periodo promedio rotación de inventario aumento 9.27 y 21.36 días respectivamente, con un ratio de prueba defensiva de S/ 38.52 y S/ 218.53 soles correspondientemente, lo que sugiere que la organización al contar con mayor rotación del inventario lograra obtener una mayor liquidez para afrontar en menor tiempo sus cuentas por pagar.

5.2. Resultados inferenciales

Hipótesis específica 1

La estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

- Hipotesis:

H0: La estrategia de cobranza no se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

H1: La estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

- Normalidad de datos

Para la prueba se considero un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ error del 5% y un nivel de confianza de $1 - \alpha = 0.95$ confianza del 95%.

La muestra que se uso es menor a 30 por lo tanto el estadístico de prueba fue Shapiro wilk.

Tabla 15

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk de cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez)

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	,838	5	,159
Ratio de prueba defensiva	,672	5	,005

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

Según la tabla 15, los datos de Cuentas por cobrar si provienen de una población con distribución normal, pues el p-valor (0.159) es mayor que 0.05 y los datos del indicador Ratio de prueba defensiva no proviene de una población con distribución normal, pues el p-valor (0.005) es menor que 0.05. Por lo tanto, se usa una prueba estadística no paramétrica Rho de Spearman.

- Estadístico de prueba

Tabla 16

Correlación de Spearman entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez)

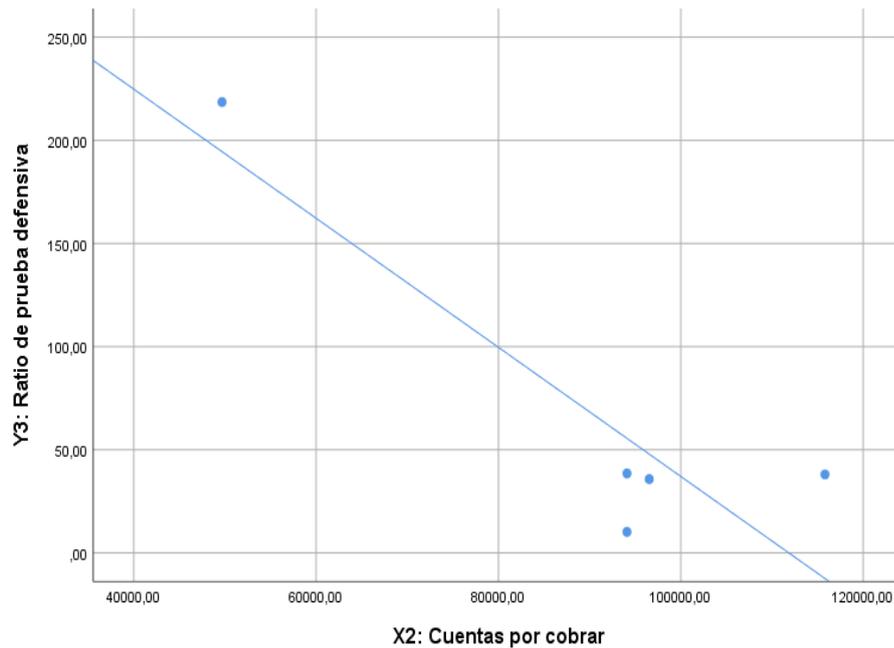
Correlaciones				
			Cuentas por cobrar	Ratio de prueba defensiva
Rho de Spearman	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	-,462
		Sig. (bilateral)	.	,434
		N	5	5
	Ratio de prueba defensiva	Coeficiente de correlación	-,462	1,000
		Sig. (bilateral)	,434	.
		N	5	5

Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

De acuerdo con los datos presentados en la Tabla 16, se destaca un coeficiente de correlación de Spearman de -0.462 entre cuentas por cobrar y ratio de prueba defensiva. Este valor señala una relación inversa, moderada entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez), llegando hacer esta relacion del -46.2%.

Figura 14

Diagrama de dispersión entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez)



Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

En el diagrama de dispersión de la Figura 14, se observa una clara relación inversa, moderada entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez). Este hallazgo se respalda por el coeficiente de correlación de Spearman $R = -0.462$.

- Conclusion

Luego de considerar el coeficiente de correlación ($R = -0.462$) y el diagrama de dispersión, se concluye que la estrategia de cobranza (cuentas por cobrar) se relaciona en un -46.2% con la liquidez (ratio de prueba defensiva) de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.

Hipótesis específica 2

La gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

- Hipotesis:

H0: La gestión de políticas de crédito no se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

H1: La gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

- Normalidad de datos

Para ello se considera un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ error del 5% y un nivel de confianza de $1 - \alpha = 0.95$ confianza del 95%.

La muestra que se uso es menor a 30 por lo tanto el estadístico de prueba fue Shapiro wilk.

Tabla 17

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk de periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez).

Pruebas de normalidad			
	Estadístico	Shapiro-Wilk	
		gl	Sig.
Periodo promedio rotación de inventario	,591	5	,000
Ratio de liquidez corriente	,712	5	,013

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

Según la tabla 17 (véase pág. 82), los datos de Periodo promedio rotación de inventario no proviene de una población con distribución normal, pues el p-valor (0.000) es menor que 0.05 y los datos del indicador Ratio de liquidez corriente no proviene de una población con distribución normal, pues el p-valor (0.013) es menor que 0.05. Por lo tanto, se usa una prueba estadística no paramétrica Rho de Spearman.

- Estadístico de prueba

Tabla 18

Correlación de Spearman entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez)

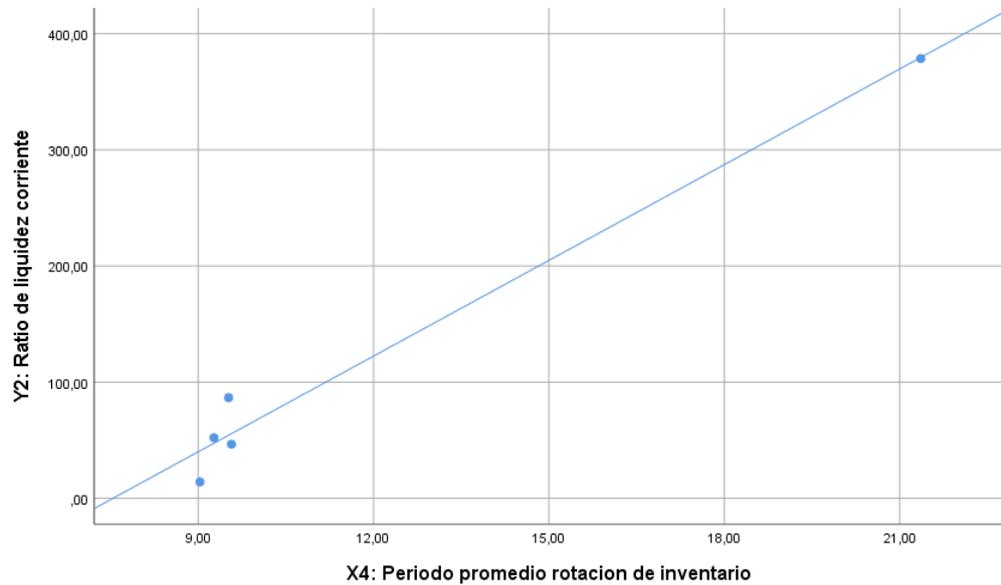
Correlaciones				
			Periodo promedio rotación de inventario	Ratio de liquidez corriente
Rho de Spearman	Periodo promedio rotación de inventario	Coeficiente de correlación	1,000	,700
		Sig. (bilateral)	.	,188
		N	5	5
	Ratio de liquidez corriente	Coeficiente de correlación	,700	1,000
		Sig. (bilateral)	,188	.
		N	5	5

Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

De acuerdo con los datos presentados en la Tabla 18, se destaca un coeficiente de correlación de Spearman de 0.700 entre periodo promedio rotación de inventario y ratio de liquidez corriente. Este valor señala una relación directa, significativa y alta entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez), llegando hacer esta relacion del 70.0%.

Figura 15

Diagrama de dispersión entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez)



Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

En el diagrama de dispersión de la Figura 15, se observa una clara relación lineal directa entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez). Este hallazgo se respalda por el coeficiente de correlación de Spearman $R = 0.700$.

- Conclusion

Luego de considerar el coeficiente de correlación ($R = 0.700$) y el diagrama de dispersion, se concluye que la gestión de políticas de crédito (periodo promedio rotación de inventario) se relaciona en un 70% con la liquidez (ratio de liquidez corriente) de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.

Hipótesis general

La gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

- Hipotesis:

H0: La gestión de cobranzas no se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

H1: La gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

- Normalidad de datos

Para ello se considera un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ error del 5% y un nivel de confianza de $1 - \alpha = 0.95$ confianza del 95%.

La muestra que se uso es menor a 30 por lo tanto el estadístico de prueba fue Shapiro wilk.

Tabla 19

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk de periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez)

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Periodo promedio rotación de inventario	,591	5	,000
Ratio de prueba defensiva	,672	5	,005

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

Según la tabla 19, los datos de Periodo promedio rotación de inventario no proviene de una población con distribución normal, pues el p-valor (0.000) es menor que 0.05 y los datos del indicador Ratio de prueba defensiva no proviene de una población con distribución normal, pues el p-valor (0.005) es menor que 0.05. Por lo tanto, se usa una prueba estadística no paramétrica Rho de Spearman.

- Estadístico de prueba

Tabla 20

Correlación de Spearman entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez)

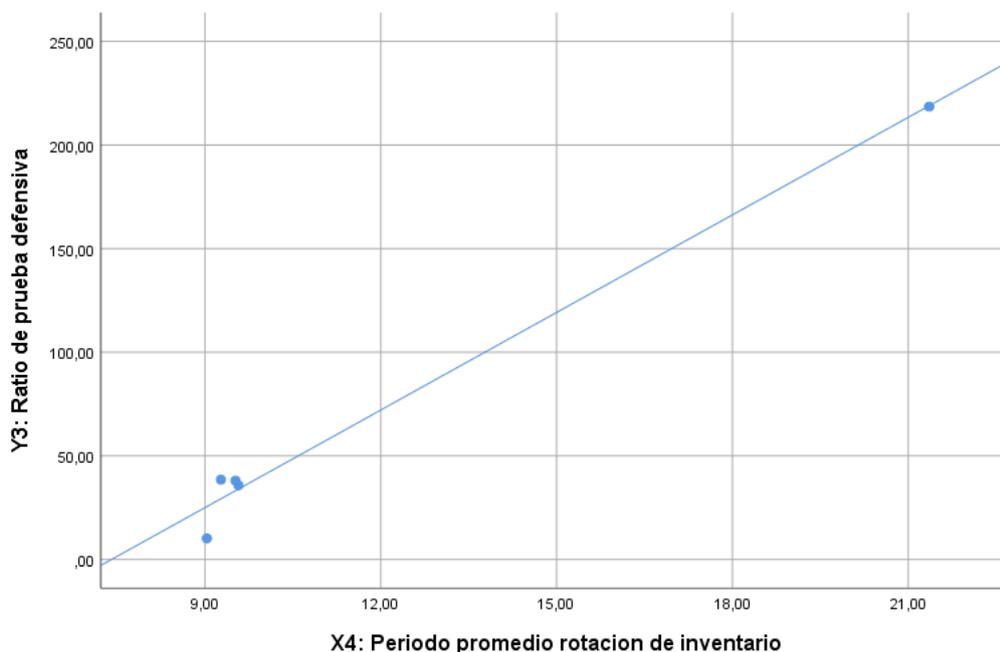
Correlaciones				
			Periodo promedio rotación de inventario	Ratio de prueba defensiva
Rho de Spearman	Periodo promedio rotación de inventario	Coeficiente de correlación	1,000	,600
		Sig. (bilateral)	.	,285
		N	5	5
	Ratio de prueba defensiva		Coeficiente de correlación	,600
		Sig. (bilateral)	,285	.
		N	5	5

Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

De acuerdo con los datos presentados en la Tabla 20, se destaca un coeficiente de correlación de Spearman de 0.600 entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez). Este valor señala una relación directa, significativa y alta entre estas dos variables, llegando a un nivel del 60.0%.

Figura 16

Diagrama de dispersión entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez)



Nota: Información obtenida del programa estadístico SPSS.

En el diagrama de dispersión de la Figura 16, se observa una clara relación lineal directa entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez). Este hallazgo se respalda por el coeficiente de correlación de Spearman $R = 0.600$.

- Conclusion

Luego de considerar el coeficiente de correlación ($R = 0.600$) y el diagrama de dispersión, se concluye que la gestión de cobranzas (periodo promedio rotación de inventario) se relaciona en un 60.0% en la liquidez (ratio de prueba defensiva) de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

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

Hipótesis específica 1

La estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

A través de los resultados descriptivos según la tabla 7 (véase pág. 65) y figura 6 (véase pág. 66), se muestra el periodo promedio de cobranza (estrategia de cobranza) donde se interpreta el tiempo promedio que las cuentas por cobrar demoran en transformarse en efectivo, de igual forma se muestra el ratio de prueba defensiva (liquidez), el cual mide la capacidad que tiene la entidad para realizar sus actividades empleando sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de venta. Los valores de estos ratios según los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 son los siguientes: periodo promedio de cobranza 32.55, 21.74, 16.87, 18.16 y 12.39 días; y ratio de prueba defensiva S/ 38.05, S/ 35.76, S/ 10.16, S/ 38.52 y S/ 218.53 soles respectivamente.

Por lo tanto se establece una relación inversa que indica que, a medida que disminuye el periodo promedio de cobranza (estrategia de cobranza) el ratio de prueba defensiva (liquidez) tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa está cobrando sus deudas a menor plazo y obteniendo mayor liquidez.

Según la tabla 8 y figura 7 (véase pág. 67) se muestra las cuentas por cobrar (estrategia de cobranza), el cual representa las cuentas de nuestros clientes que tenemos pendiente de cobro, de igual forma se muestra el ratio de liquidez corriente (liquidez) se refiere a la capacidad financiera de la organización para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos corrientes. Los valores de estos ratios según los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 son los siguientes: cuentas por cobrar S/ 115,815.85, S/ 96,536.04, S/ 94,094.10, S/ 94,094.10 y S/

49,681.20 soles; y ratio de liquidez corriente S/ 86.61, S/ 46.55, S/ 14.04, S/ 52.14 y S/ 378.55 soles respectivamente.

Por lo tanto, se establece una relación inversa que indica que, a medida que disminuyen las cuentas por cobrar (estrategia de cobranza), el ratio de liquidez corriente (liquidez), tiende a aumentar, lo que sugiere que la entidad cuenta con mayor liquidez para afrontar sus cuentas por pagar.

En cuanto a los resultados inferenciales según la tabla 16 (véase pág. 80), diagrama de dispersión de la Figura 14 (véase pág. 81) y el coeficiente de correlación de Spearman ($R = -0.462$) evidenciamos una relación inversa, moderada entre cuentas por cobrar (estrategia de cobranza) y ratio de prueba defensiva (liquidez), llegando así a hacer esta una relación del -46.2%.

Con estos resultados descriptivos, inferenciales y el diagrama de dispersión se demuestra que la estrategia de cobranza se relaciona inversamente con la liquidez de la empresa, confirmando la hipótesis específica 1 planteada.

Hipótesis específica 2

La gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. provincia de Cañete.

A través de los resultados descriptivos según la tabla 11 y figura 10 (véase pág. 72), se muestra el ratio rotación de cuentas por cobrar (gestión de políticas de crédito), el cual mide el número de veces que rota las cuentas por cobrar para transformarse en efectivo, de igual forma se muestra el ratio de prueba defensiva (liquidez) el cual mide la capacidad que tiene la entidad para llevar a cabo sus actividades empleando sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de venta. Los valores de estos ratios según los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 son los siguientes: ratio rotación de cuentas por cobrar 11.06, 16.56, 21.34, 19.82

y 29.06 veces; y ratio de prueba defensiva S/ 38.05, S/ 35.76, S/ 10.16, S/ 38.52 y S/ 218.53 soles respectivamente.

Por lo tanto se establece una relación directa que indica que, a medida que aumenta el ratio rotación de cuentas por cobrar (gestión de políticas de crédito), el ratio de prueba defensiva (liquidez) tiende a aumentar, lo que sugiere que la entidad cuenta con mayor liquidez para afrontar en menor tiempo sus cuentas por pagar.

Según la tabla 12 (véase pág. 73) y figura 11 (véase pág. 74) se muestra el periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito), es una medida del promedio de días que transcurren entre el final de las existencias en inventario y el comienzo de las existencias siguientes, de igual forma se muestra el ratio de liquidez corriente (liquidez) se refiere a la capacidad financiera de la organización para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos corrientes. Los valores de estos ratios según los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 son los siguientes: periodo promedio rotación de inventario 9.92, 9.57, 9.03, 9.27 y 21.36 días; y ratio de liquidez corriente S/ 86.61, S/ 46.55, S/ 14.04, S/ 52.14 y S/ 378.55 soles respectivamente

Por lo tanto se establece una relación directa que indica que, a medida que aumenta el periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito), el ratio de liquidez corriente (liquidez) tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa al lograr mayor rotación de su inventario contara con mayor liquidez para solventar sus gastos.

En cuanto a los resultados inferenciales según la tabla 18 (véase pág. 83), diagrama de dispersión de la Figura 15 (véase pág. 84) y el coeficiente de correlación de Spearman ($R= 0.700$) evidenciamos una relación directa, significativa y alta entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de políticas de crédito) y ratio de liquidez corriente (liquidez), llegando a hacer esta relación del 70.0%.

Con estos resultados descriptivos, inferenciales y el diagrama de dispersion se demuestra que la gestión de políticas de crédito se relaciona directamente con la liquidez de la empresa, confirmando la hipótesis específica 2 planteada.

Hipótesis general

La gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.

A través de los resultados descriptivos según la tabla 13 (véase pág. 75) y figura 12 (véase pág. 76), se muestra las cuentas por cobrar (gestión de cobranzas), el cual representa las cuentas de nuestros clientes que tenemos pendiente de cobro, de igual forma se muestra el ratio de prueba defensiva (liquidez) el cual mide la capacidad que tiene la organización para realizar sus actividades utilizando sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de venta. Los valores de estos ratios según los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 son los siguientes: cuentas por cobrar S/ 115,815.85, S/ 96,536.04, S/ 94,094.10, S/ 94,094.10 y S/ 49,681.20 soles; y ratio de prueba defensiva S/ 38.05, S/ 35.76, S/ 10.16, S/ 38.52 y S/ 218.53 soles respectivamente.

Por lo tanto se establece una relación inversa que indica que, a medida que disminuyen las cuentas por cobrar (gestión de cobranzas), el ratio de prueba defensiva (liquidez) tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa al cobrar sus deudas tendrán mayor liquidez para solventar sus gastos.

Según la tabla 14 y figura 13 (véase pág. 77), se muestra el periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas), es una medida del promedio de días que transcurren entre el final de las existencias en inventario y el comienzo de las existencias siguientes, así también se muestra el ratio de prueba defensiva (liquidez) el cual mide la capacidad

que tiene la entidad para realizar sus actividades utilizando sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de venta. Los valores de estos ratios según los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 son los siguientes: periodo promedio rotación de inventario 9.92, 9.57, 9.03, 9.27 y 21.36 días; y ratio de prueba defensiva S/ 38.05, S/ 35.76, S/ 10.16, S/ 38.52 y S/ 218.53 soles respectivamente.

Por lo tanto se establece una relación directa que indica que, a medida que aumenta el periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas), el ratio de prueba defensiva (liquidez) tiende a aumentar, lo que sugiere que la empresa al lograr mayor rotación de su inventario contara con mayor liquidez para solventar sus gastos.

En cuanto a los resultados inferenciales según la tabla 20 (véase pág. 87), diagrama de dispersión de la Figura 16 (véase pág. 88) y el coeficiente de correlación de Spearman ($R= 0.600$) evidenciamos una relación directa, significativa y alta entre periodo promedio rotación de inventario (gestión de cobranzas) y ratio de prueba defensiva (liquidez), llegando a hacer esta relación del 60.0%.

Con estos resultados descriptivos, inferenciales y el diagrama de dispersión se demuestra que la gestión de cobranzas se relaciona directamente con la liquidez de la empresa, confirmando la hipótesis general planteada.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.

En la investigación se ha comprobado con un nivel de correlación del 60.0% que la gestión de cobranzas se relaciona directamente con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., es decir mientras mejor se realice la gestión de cobranzas la empresa contara con mayor liquidez y viceversa. Estos hallazgos coinciden con los resultados presentados por Sarmiento (2019), quien enfatizó que la gestión de las cuentas por cobrar gestionadas por Aquafit es incorrecta debido a un

control deficiente en el proceso de venta a crédito y a métodos de cobranza inadecuados. Estos problemas surgen de la omisión de políticas y procedimientos definidos para el crédito y cobranza, lo que conduce a una ejecución incorrecta., afectando directamente la liquidez.

Adicionalmente, nuestros resultados tienen similitud con el estudio de Vera (2020), quien destacó que la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. presenta problemas en relación con el proceso de concesión de créditos, ya que no se siguen criterios adecuados a la hora de concederlos o de negociar con clientes individuales, por lo cual no se tiene una estrategia de cobranza establecida que beneficie a la empresa.

Por otra parte, los resultados de Suárez (2019), tienen similitud con nuestros resultados porque concluye que la empresa al no poseer una guía que incluye políticas y procedimientos relativos al otorgamiento de créditos y cobranza de deudas. Así pues, las cuentas por cobrar aumentarán anualmente, lo que repercutirá, en cierta medida, tanto en la liquidez como en la rentabilidad.

De igual manera, nuestros resultados tienen similitud con el estudio de Cabrera y Dávila (2021), quienes destacaron que el nivel de liquidez de la organización “El Águila” S.R.L. está disminuyendo a un ritmo cada vez mayor, como demuestran las ratios de liquidez corriente, prueba ácida y liquidez absoluta. Esto indica que la organización podría tener dificultades en el futuro para cumplir eficientemente sus deberes a corto plazo, o que podría no disponer de los activos líquidos necesarios para hacer frente a sus compromisos más exigentes.

Asimismo, los resultados tienen similitud con los resultados del autor Alzamora (2021) que concluye que cuando los trabajadores de la empresa no tienen conciencia de las políticas de cobro, tendrán una mala gestión del método de cobro. Otra consecuencia de no hacer un seguimiento puntual de los créditos concedidos es el aumento de las cuentas por cobrar, provocando una disminución de la liquidez.

De la misma manera, los resultados tienen similitud con los resultados de Tapia y Pauca (2019) que concluye que el desconocimiento de la política de cobranza entre los funcionarios encargados de la unidad de cobranza se debe a que las guías no ha sido proporcionado de manera física o formal, donde pueda servir de apoyo y aplicarlos eficientemente. Adicionalmente, existe desconocimiento sobre los procedimientos de cobranza establecidos, así como falta de entusiasmo a la hora de adquirir conocimientos sobre la acción judicial que se pueden emprender para reducir el número de cuentas incobrables. Esto ha provocado un aumento de la cartera de morosos y una disminución de la liquidez.

Por último, nuestra investigación coincide con los hallazgos de Dávila et ál (2021), que concluye que la entidad CONAGAS S.A.C. donde se demuestra que el departamento de cobros en cuestión tiene una gestión inadecuada. Esto se debe a que el Departamento de Tesorería no lleva a cabo sus tareas de manera suficiente y oportuna, como el cobro de las deudas pendientes de los clientes en las fechas establecidas. Como consecuencia, la liquidez de la empresa ha disminuido.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes

Se tuvo en cuenta el reglamento de la Universidad Nacional del Callao, el Código de Ética profesional del Colegio de Contadores Públicos de Lima y el código de ética Federation of Accountants – IFAC a saber:

Universidad Nacional del Callao

UNAC (2019) mediante el Código de ética de Investigación de la Universidad Nacional del Callao aprobado por la Resolución del Consejo Universitario N° 260-2019-CU del 16 de julio del 2019, en el artículo 4° señala que:

“El cumplimiento del presente código es obligatorio por todos los docentes, estudiantes, graduados, investigadores en general,

autoridades y personal administrativo de la UNAC; así como, de sus diferentes unidades, institutos y centros de investigación” (p. 02).

Adicionalmente, el artículo 8° menciona lo siguiente: “Los principios éticos de investigador de la UNAC, son: 1) Probidad, 2) El profesionalismo, 3) La transparencia, 4) La objetividad, 5) La igualdad, 6) El compromiso, 7) La honestidad, 8) La confidencialidad, 9) Independencia, 10) Diligencia, 11) Dedicación” (p. 03).

Colegio de Contadores Públicos de Lima

JUNTA DE DECANOS DE COLEGIO DE CONTADORES (2005), mediante el Código de Ética Profesional del Colegio de Contadores, expresa lo siguiente:

“El Contador Público colegiado, deberá cumplir obligatoriamente los Principios Fundamentales siguientes: Integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, confidencialidad y comportamiento profesional” (p. 02).

Asimismo, en el artículo 5° indica lo siguiente: “En el ejercicio profesional, El Contador Público Colegiado actuará con probidad y buena fe, manteniendo el honor, dignidad y capacidad profesional, observando las normas del Código de ética en todos sus actos” (p. 04)

International Federation of Accountants – IFAC

Dentro del código de ética para profesionales de la contabilidad, el IFAC (2023) menciona entre otros:

a) Integridad, b) Objetividad, c) Competencia y diligencia profesionales, d) Confidencialidad, e) Comportamiento profesional.

VII. CONCLUSIONES

- A. En el presente estudio se concluye que las estrategias de cobranzas guardan una relación con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., habiendo obtenido mediante el estudio de los ratios financieros empleados como es el ratio periodo promedio de cobranza y ratio de prueba defensiva, donde se demostró que en el año 2019 el periodo promedio de cobranza ascendía a 32.55 días con una prueba defensiva de S/ 38.05 soles lo que significa que si tenemos un proceso de cobranza con mayor días la recaudación del efectivo será más lento. Sin embargo, en los años siguientes el periodo promedio de cobranza disminuye y la prueba defensiva aumenta lo que significa que la empresa está cobrando sus deudas a menor plazo y obteniendo mayor liquidez. Los resultados inferenciales mostraron una correlación de Spearman de -46.2%, indicando que las estrategias de cobranza se relacionan de forma inversa y moderada con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.
- B. En la presente investigación se concluye que la gestión de políticas de crédito guarda una relación con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., habiendo obtenido mediante análisis de los ratios financieros utilizado el ratio periodo promedio rotación de inventario y el ratio de liquidez corriente, se comprueba que en el año 2019 al 2023 el periodo promedio rotación de inventario y la liquidez corriente aumenta, lo que indica que si tenemos mayor rotación del inventario contaremos con mayor liquidez. Los resultados inferenciales mostraron una correlación de Spearman de 70% indicando que la gestión de políticas de crédito se relaciona de forma directa, alta y significativa con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.

C. Finalmente, se concluye que la gestión de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. habiendo realizado mediante el análisis de las ratios financieras, periodo promedio rotación de inventario y ratio de prueba defensiva se observó que en el año 2019 al 2023 que dichas ratios ascienden lo que indica que si tenemos mayor rotación del inventario contaremos con mayor liquidez. Los resultados inferenciales mostraron una correlación de Spearman de 60% indicando que la gestión de cobranzas se relaciona de forma directa, alta y significativa con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C.

VIII. RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda a la Gerencia General de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., mejorar y establecer de manera más profunda y minuciosa las estrategias de cobranzas, Además de supervisar continuamente el cumplimiento de los procesos de cobranza por parte de los trabajadores asignados. Adicional a ello, se recomienda otorgar descuentos por pronto pago a sus clientes, esto ayudara a incrementar el efectivo disponible, ya que se ha evidenciado que cuando se les cobra en un menor plazo a los clientes se obtiene mayor liquidez.

- B. Se recomienda a la Gerencia General de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., aplicar de manera correcta la gestión de políticas de créditos, con el fin de mantener actualizando sus bases de datos de sus clientes y no se base a experiencias y/o acuerdos internos, ya que, al evaluar a un cliente de manera rápida, eficaz y conforme a las normas; le permitirá determinar hasta qué punto será favorable para la empresa aprobar el crédito y a su vez el cumplimiento de su pago en la fecha establecida. Así mismo, se le recomienda continuar con un alto nivel de rotación de inventarios, lo cual generaría mayor liquidez para la empresa.

- C. Se recomienda a la Gerencia General de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., aplique de manera correcta la gestión de cobranza, contando con una actualización de registros, realizando seguimientos eficaces y oportuno de las cuentas por cobrar mensuales, otorgando descuentos por pronto pago o pago anticipado, categorizando a sus clientes según su información crediticio. Esto ayudara a tener un mejor control en la gestión de cobranza y así poder lograr un aumento en la liquidez.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alzamora, S. (2021). *Políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo GerónimoTrading S.R.L, Piura, año 2020.*
https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/9868/REP_%20SHEYLA.ALZAMORA_POLITICA.DE.COBRANZA.pdf?sequence=1
- Andrade, K., & Camones, J. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020.*
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11487/1/IV_FCE_310_TE_Andrade_Camones_2022.pdf
- Andrade, A. (2017). *Ratios o razones financieras.*
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/622323>
- Arching, C. (2006). *Ratios financieros y matemáticos de la mercadotecnia.*
https://www.academia.edu/28466683/Ratios_financieros_y_matematicas_de_la_mercadotecnia
- Bardin, L. (2002). *Análisis de Contenido.* Madrid, España: Akal, S.A.
- Barron, A. (2003). *Estudio práctico de la Ley del Impuesto al Activo 2003.*
https://books.google.com.pe/books?id=kqrE7MsQLtYC&pg=PA59&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=2#v=onepage&q&f=false
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación.* <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados.* Profit Editorial.
- Cabrera, B., & Dávila, L. (2021). *GESTIÓN EN LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA "EL ÁGUILA" S.R.L. – CHICLAYO, 2020.*
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9237/Cabrera%20Espinoza%20Blanca%20%26%20D%C3%A1vila%20Coronel%20Lili.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Campos, G., & Lule, N. (2012). *La observación, un método para el estudio de la realidad.*
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3979972>
- Carrasco, S. (2009). *Metodología de La Investigación Científica.*
https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1_
- Castillo, L. (2005). *Análisis documental.* <https://www.uv.es/macas/T5.pdf>
- Davila, S., Mendoza, L., & Morales, Y. (2021). *LA GESTIÓN EN LAS COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ EN EL ÁREA DE TESORERÍA DE LA EMPRESA CONAGAS S.A.C.*
https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/6424/TESIS_PREGRA DO_DAVILA_MENDOZA_MORALES_FCC_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Farfán, S. (2014). *FINANZAS I*.
https://www.academia.edu/26487327/PROESAD_CPCC_Santos_Alberto_Farf%C3%A1n_Pe%C3%B1a?auto=download
- Gálvez, K. (2013). *Incidencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa de transporte Transpesa S.A.C.*
<https://dspace.unitru.edu.pe/server/api/core/bitstreams/844d9de3-019f-4a07-85fa-1e20e4facfd/content>
- García, X., Maldonado, H., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). *CONTROL INTERNO A LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS EN EMPRESAS COMERCIALES MINORISTAS EN EL ECUADOR*. <https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325002/>
- Gitman, L., & Chad, Z. (2012). *Principios de administración financiera*.
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- González, A. (2011). *Liquidez, volatilidad estocástica y saltos*.
<https://books.google.com.pe/books?id=33clgbjvHssC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Guale, M. (2019). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN LA EMPRESA CORPASSO S.A., CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2018*.
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4967/1/UPSE-TCA-2019-0053.pdf>
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Gestión financiera*. <https://dokumen.pub/gestion-financiera-9788416642625-8416642621.html>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*.
<https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Methodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Herrera, M. (2015). *ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA COMERCIAL ZURITA*.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17004/1/T2922i.pdf>
- International Federation of Accountants - IFAC (2023). *CÓDIGO INTERNACIONAL DE ÉTICA PARA CONTADORES PROFESIONALES*. <https://www.ethicsboard.org/iesba-code>
- Junta de Decanos de Colegios de Contadores (2005). *CÓDIGO DE ÉTICA PROFESIONAL DEL CONTADOR PÚBLICO PERUANO*.
https://www.oas.org/en/sla/dlc/mesicic/docs/mesicic6_per_anex61.pdf
- Lizarzaburu, E., Gómez, G., & Beltrán, R. (2016). *RATIOS FINANCIEROS GUIA DE USO*.
https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_DE_USO
- Marco, F. (s.f.). *Periodo medio de rotación del inventario*.
<https://economipedia.com/definiciones/dias-rotacion-del->

inventario.html#:~:text=El%20ratio%20de%20periodo%20medio,un%20determinado%20n%C3%BAmero%20de%20veces

- Martínez, C. (2002). *Neoinstitucionalismo y Teoría de Gestión*.
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/23953/25353>
- Mendoza, E., & Valdivia, P. (2023). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa*.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/112696/Mendoza_BE A-Valdivia_RPA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Economía Digital Credito y Cobranza*.
https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
- Murray, P. (2002). *Gestión, información, conocimiento*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=293007>
- Nicole, P. (s.f.). *Regla monetaria de Friedman*. <https://economipedia.com/definiciones/regla-monetaria-friedman.html>
- Ocampo, J. (2015). *Propuesta de un plan estratégico financiero para la empresa Advance Learning Technology Center Ltda*.
<https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/28900/Jessica%20Ocampo%20Solis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Popper, K. (2008). *La lógica de la investigación científica*. TECNOS, S. A.
- Rodríguez, E. (2005). *Metodología de la investigación*. Mexico: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Rubio, P. (2007). *Manual de Analisis Financiero*.
https://www.academia.edu/11721754/62274771_Manual_Analisis_Financiero_Pedro_Rubio_Dominguez
- Sánchez, J. (s.f.). *Obligación financiera*.
<https://economipedia.com/definiciones/obligacion.html>
- Sarmiento, B. (2019). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AQUAFIT S.A, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017*.
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4749/1/UPSE-TCA-2019-0029.pdf>
- Sevilla, A. (2024). *Rentabilidad*. <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Stevens, R. (2023). *¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia?*
<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Suárez, M. (2019). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA “LA CASA DEL COMPUTADOR”, CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2018*. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5155/1/UPSE-TCA-2019-0095.pdf>

- Tapia, L., & Paucca, Y. (2019). *INFLUENCIA DE LA POLÍTICA DE COBRANZAS EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA EQUIPO LUIGI S.A.C., VILLA MARÍA DEL TRIUNFO, 2017.*
https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15124/Paucca%20Mallqui%20c%20Yessica-Tapia%20Gamarra%2c%20Leslie%20Melissa_total.pdf?sequence=7&isAllowed=y
- Universidad Nacional del Callao. (2019). *CÓDIGO DE ÉTICA DE INVESTIGACIÓN .*
<https://www.unac.edu.pe/images/transparencia/documentos/resoluciones-consejo-universitario/2019/260-19-CU%20C%C3%93DIGO%20DE%20C3%89TICA%20DE%20INVESTIGACI%C3%93N%20CORREGIDO%2003-06-19.pdf>
- Urbina, D. (2010). *AUDITORIA DE CUENTAS POR COBRAR Y LAS POLITICAS DE CREDITO Y COBRANZA EN LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE PRODUCTOS AGRICOLAS DEL MUNICIPIO BOCONÓ, ESTADO TRUJILLO.*
http://bdigital.ula.ve/storage/pdftesis/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-29T21:30:30Z-1845/Publico/urbinadanny.pdf
- Vera, E. (2020). *GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.C., PERIODO 2017-2018.*
<https://repositorio.uteq.edu.ec/server/api/core/bitstreams/b850b630-9d2c-4389-a86b-0b04bd3033c0/content>
- Wong, D. (1996). *Finanzas en el Perú: un enfoque de la liquidez, rentabilidad y riesgo.*
<https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/67/AE16.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

- Matriz de consistencia

Título: "GESTION DE COBRANZAS Y LIQUEZ EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL AGROPECUARIO DE LA PROVINCIA DE CAÑETE"

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
¿Cómo la gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023?	Analizar la relación de la gestión de cobranzas con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.	La gestión de cobranzas se relaciona con la liquidez de las empresas del sector comercial agropecuario. Caso de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., provincia de Cañete, 2019 – 2023.	GESTION DE COBRANZAS	Estrategias de Cobranza	X1: Periodo promedio de cobranza	<p>Diseño metodológico: No experimental - Longitudinal.</p> <p>Método de investigación: Explicativo, hipotético - deductivo.</p> <p>Población y Muestra: Empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C., muestra no probabilística.</p>
				Gestion de políticas de credito	X2: Cuentas por cobrar X3: Ratio rotación de cuentas por cobrar X4: Periodo promedio rotacion de inventario	
Problema específico	Objetivo Especifico	Hipótesis específica	Dependiente	DIMENSIONES	INDICADORES	Técnicas e instrumentos de recolección de datos:
¿Cómo la estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete?	Determinar la relación de la estrategia de cobranza con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete.	La estrategia de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete.	LIQUEZ		Y1: Ratio de prueba acida	Observación y análisis documental.
				Riesgo de liquidez	Y2: Ratio de liquidez corriente Y3: Ratio de prueba defensiva	<p>Instrumentos: la guía de observación y la ficha de análisis documental.</p>
¿Cómo la gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete?	Determinar la relación de la gestión de políticas de crédito con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete.	La gestión de políticas de crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C, provincia de Cañete.				<p>Análisis y procesamiento de datos: Excel 2019, SPSS v26.</p> <p>Análisis de datos: estadística descriptiva e inferencial</p>

- Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTION DE COBRANZA

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Estrategias de cobranza							
	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	Valor en N° de días							
	Cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor monetario							
2	Gestión de políticas de crédito							
	Ratio rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor en N° de veces							
	Periodo promedio rotación de inventario	X		X		X		
	Valor en N° de días							

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Observación:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACION: SI
 Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Walter Víctor Huertas Niquén DNI: 06189783

Especialidad de validador: Doctor en Ciencias Contables

1. Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulario.

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

3. Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del indicador.

Callao, 05 de junio del 2024



Firma del experto Informante

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LIQUIDEZ

N°	Dimensión/Indicador/Índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Riesgo de Liquidez							
	Ratio de prueba acida	X		X		X		
	Valor monetario							
	Ratio de liquidez corriente	X		X		X		
	Valor monetario							
	Ratio de prueba defensiva	X		X		X		
	Valor Monetario							

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Observación:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACION: SI
 Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Walter Víctor Huertas Niquén DNI: 06189783

Especialidad de validador: Doctor en Ciencias Contables

1. Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulario.

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

3. Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del indicador.

Callao, 05 de junio del 2024



Firma del experto Informante

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTION DE COBRANZA

N°	Dimensión/Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Estrategias de cobranza							
	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	Valor en N° de días							
	Cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor monetario							
2	Gestión de políticas de crédito							
	Ratio rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor en N° de veces							
	Periodo promedio rotación de inventario	X		X		X		
	Valor en N° de días							

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Observación:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACION: SI

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Romero Dueñez Luis Eduardo

DNI: 07764667

Especialidad de validador: Maestro en Tributación

1.Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulario.

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

3.Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del indicador.

Callao, 05 de junio del 2024



Firma del experto Informante

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LIQUIDEZ

N°	Dimensión/Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Riesgo de Liquidez							
	Ratio de prueba acida	X		X		X		
	Valor monetario							
	Ratio de liquidez corriente	X		X		X		
	Valor monetario							
	Ratio de prueba defensiva	X		X		X		
	Valor Monetario							

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Observación:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACION:

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Romero Dueñez Luis Eduardo

DNI: 07764667

Especialidad de validador: Maestro en Tributación

1.Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulario.

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

3.Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del indicador.

Callao, 05 de junio del 2024



Firma del experto Informante

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTION DE COBRANZA

N°	Dimensión/Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Estrategias de cobranza							
	Periodo promedio de cobranza	X		X		X		
	Valor en N° de días							
	Cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor monetario							
2	Gestión de políticas de crédito							
	Ratio rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	Valor en N° de veces							
	Periodo promedio rotación de inventario	X		X		X		
	Valor en N° de días							

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Observación:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACION: SI

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Efraín Pablo De La Cruz Gaona

DNI: 08510971

Especialidad de validador: Doctor en Estadística Matemática

1.Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulario.

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

3.Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del indicador.

Callao, 05 de junio del 2024

Firma del experto Informante

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LIQUIDEZ

N°	Dimensión/Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencia
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Riesgo de Liquidez							
	Ratio de prueba acida	X		X		X		
	Valor monetario							
	Ratio de liquidez corriente	X		X		X		
	Valor monetario							
	Ratio de prueba defensiva	X		X		X		
	Valor Monetario							

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Observación:

Opinión de aplicabilidad: EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMATICOS Y METODOLOGICOS PARA SU APLICACION: SI

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Efraín Pablo De La Cruz Gaona

DNI: 08510971

Especialidad de validador: Doctor en Estadística Matemática

1.Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulario.

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

3.Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del indicador.

Callao, 05 de junio del 2024

Firma del experto Informante

- Consentimiento informado



CARTA DE AUTORIZACION

Señores:

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

De mi mayor consideración:

Por la presente, la empresa Agropecuaria Panamericana S.A.C. con numero de RUC 20448944591, representada por el Contador General el Sr. Ery Roberto Lázaro Vicente con DNI 15423407, autorizo a los señores Silva Saravia Fernando Gabriel con DNI 74162388 y Ulloa Acuña Margarita Estefany con DNI 74229276 a que puedan hacer uso de la información solo para fines de índole profesional como es la investigación y elaboración de la tesis de titulación a ser presentada en la Universidad Nacional del Callao.

Atentamente,


Ery Roberto Lázaro Vicente
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MATRICULA N° 22729

- Base de datos

		VARIABLE INDEPENDIENTE				VARIABLE DEPENDIENTE		
		GESTIÓN DE COBRANZA				LIQUIDEZ		
AÑO	D1: Estrategias de cobranza		D2: Gestión de políticas de crédito		D1: Riesgo de liquidez			
	X1: Periodo promedio de cobranza	X2: Cuentas por cobrar	X3: Ratio rotación de cuentas por cobrar	X4: Periodo promedio rotación de inventario	Y1: Ratio de prueba acida	Y2: Ratio de liquidez corriente	Y3: Ratio de prueba defensiva	
2019	32.55	S/. 115,815.85	11.06	9.92	S/. 77.46	S/. 86.61	S/. 38.05	
2020	21.74	S/. 96,536.04	16.56	9.57	S/. 43.48	S/. 46.55	S/. 35.76	
2021	16.87	S/. 94,094.10	21.34	9.03	S/. 13.24	S/. 14.04	S/. 10.16	
2022	18.16	S/. 94,094.10	19.82	9.27	S/. 48.63	S/. 52.14	S/. 38.52	
2023	12.39	S/. 49,681.20	29.06	21.36	S/. 296.25	S/. 378.55	S/. 218.53	

- Estados financieros

Estado de Situación Financiera 2019

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS

Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cafete

Teléfono 284-8180 Celular 944832396

E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C

BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

		ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		ANEXO		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO		1		123,942.04
101 CAJA			71,249.24	
104 CUENTAS CORRIENTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS			52,692.80	
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		2		115,815.85
121 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR			115,815.85	
18 SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO		3		12,523.00
186 PAGOS A CUENTA DEL IMPUESTO A LA RENTA			12,523.00	
20 MERCADERÍAS		4		29,800.74
201 MERCADERÍAS MANUFACTURADAS			29,800.74	
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE				282,081.63
ACTIVO NO CORRIENTE				
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO		5		43,503.93
334 EQUIPO DE TRANSPORTE			36,042.37	
335 MUEBLES Y ENSERES			7,461.56	
39 DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS		6		-12,974.37
391 DEPRECIACIÓN ACUMULADA			-12,974.37	
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE				30,529.56
	TOTAL DE ACTIVO			312,611.19
				312,611.19
	PASIVO			
PASIVO CORRIENTE		ANEXO		
40 TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR		7		2,807.42
40111 IGV - CUENTA PROPIA			2,272.22	
40173 RENTA DE QUINTA CATEGORÍA			27.00	
4031 ESSALUD			207.90	
4032 ONP			300.30	
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR		8		449.17
4151 COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS			449.17	
TOTAL PASIVO CORRIENTE				3,256.59
PATRIMONIO				
50 CAPITAL		9		44,227.90
501 CAPITAL SOCIAL			44,227.90	
58 RESERVAS		9		24,630.70
582 RESERVA LEGAL			24,630.70	
59 RESULTADOS ACUMULADOS			194,568.13	
591 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS			194,568.13	
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO		9		45,927.87
891 UTILIDAD			45,927.87	
TOTAL PATRIMONIO				309,354.60
	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO			312,611.19
				312,611.19


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MATRICULA N° 22379

Estado de Resultados 2019

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS
 Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete
 Teléfono 284-8180 Celular 944832396
 E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. 2019

ESTADO DE COSTO DE VENTAS

Inventario Inicial	31,864.28
(+) Compras	<u>1,117,415.17</u>
	1,149,279.45
(-) Inventario Final	<u>-29,800.74</u>
Costo de Ventas	<u>1,119,478.71</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ingresos Netos	1,280,868.09
(-) Costo de Venta	<u>-1,119,478.71</u>
UTILIDAD BRUTA	161,389.38
(-) Gastos de Ventas	0.00
(-) Gastos administrativos	<u>-113,783.37</u>
UTILIDAD OPERATIVA	47,606.01
(-) Gastos Financieros	-1,678.14
(+) Ingresos Financieros	<u>0.00</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	45,927.87
(-) Distribución legal de la renta	<u>-4,133.00</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	41,794.87
(-) Impuesto a la Renta	<u>-4,593.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	37,201.87
(-) Reserva Legal	-
UTILIDAD NETA	<u>37,201.87</u>

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

(-) Saldo a favor del ejercicio 2018	-12,523.00
(-) Pagos a cuenta del 2019	4,180.00
(-) ITF	0.00
SALDO A FAVOR PARA EL 2020	<u>-8,343.00</u>

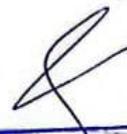
DETALLE DE LA CUENTA 10		
CAJA	BCP	SALDO - 2020
71,249.24	52,692.80	123,942.04


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRÍCULA N° 22329

Estado de Situación Financiera 2020

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS
 Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete
 Teléfono 284-8180 Celular 944832396
 E-mail: rio101946@hotmail.com
AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C.
BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

ACTIVO		ANEXO	
ACTIVO CORRIENTE			
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	1		518,833.85
101 CAJA		9,442.33	
104 CUENTAS CORRIENTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS		509,391.52	
12 CUENTA POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	2		96,536.04
121 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR		96,536.04	
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS	3		15,499.00
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS		15,499.00	
20 MERCADERÍAS	4		44,568.95
201 MERCADERÍAS MANUFACTURADAS		44,568.95	
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE			675,437.84
ACTIVO NO CORRIENTE			
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	5		43,503.93
334 EQUIPO DE TRANSPORTE		36,042.37	
335 MUEBLES Y ENSERES		7,461.56	
39 DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADO	6		-18,720.37
391 DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-18,720.37	
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE			24,783.56
TOTAL DE ACTIVO			<u>700,221.40</u>
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE		ANEXO	
40 TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	7		8,211.26
40111 IGV - CUENTA PROPIA		7,401.00	
40171 RENTA DE QUINTA CATEGORIA		27.00	
4031 ESSALUD		299.97	
4032 ONP		433.29	
4089 ESSALUD + VIDA		50.00	
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	8		1,543.26
4151 COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS		1,543.26	
42 FACTURAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS			4,755.69
42121 FACTURAS POR PAGAR		4,755.69	
TOTAL PASIVO CORRIENTE			14,510.21
PASIVO NO CORRIENTE			
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS			320,217.00
4531 PRÉSTAMOS PYME - REACTIVA		320,217.00	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE			<u>320,217.00</u>
PATRIMONIO			
50 CAPITAL	9		44,227.90
501 CAPITAL SOCIAL		44,227.90	
58 RESERVAS	9		29,176.70
582 RESERVAS LEGAL		29,176.70	
59 RESULTADOS ACUMULADOS			231,770.00
591 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		231,770.00	
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	9		60,319.59
891 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		60,319.59	
TOTAL PATRIMONIO			<u>365,494.19</u>
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO			<u>700,221.40</u>


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLGADO
 MATRÍCULA N° 22329

Estado de Resultados 2020

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS
 Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete
 Teléfono 284-8180 Celular 944832396
 E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. 2020

ESTADO DE COSTO DE VENTAS

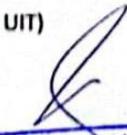
Inventario Inicial	29,800.74
(+) Compras	<u>1,413,410.62</u>
	1,443,211.36
(-) Inventario Final	<u>-44,568.95</u>
Costo de Ventas	<u>1,398,642.41</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ingreso Netos	1,598,448.47
(-) Costo de Venta	<u>-1,398,642.41</u>
UTILIDAD BRUTA	199,806.06
(-) Gastos administrativos	<u>-139,486.47</u>
UTILIDAD OPERATIVA	60,319.59
(-) Gastos Financieros	0.00
(+) Ingresos Financieros	0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	<u>60,319.59</u>
(-) Distribucion de Utilidades	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	60,319.59
(-) Impuesto a la Renta	<u>0.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	60,319.59
(-) Reserva Legal	<u>0.00</u>
UTILIDAD NETA	<u>60,319.59</u>

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

Saldo a favor del ejercicio 2019		8,343.00
sep-20	52.00	
oct-20	1,829.00	
nov-20	2,666.00	
dic-20	2,609.00	<u>7,156.00</u>
		15,499.00
Impuesto a la renta 10% (HASTA 15 UIT)		<u>6,032.00</u>
SALDO A FAVOR PARA EL 2020		9,467.00


Ery Roberto Lázaro Vicenta
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRICULA N° 22278

Estado de Situación Financiera 2021

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS

Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete

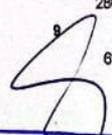
Teléfono 284-8180 Celular 944832396

E-mail: rto101946@hotmail.com

AGROPECUARIO PANAMERICANA S.A.C.

BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	ANEXO	
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	1	553,544.70
101 CAJA		6,717.68
104 CUENTAS CORRIENTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS		546,827.02
12 CUENTA POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	2	94,094.10
121 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR		94,094.10
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS	3	73,923.67
164 DEPÓSITOS OTORGADOS EN GARANTÍA		50,264.67
167 TRIBUTOS POR ACREDITAR		23,659.00
20 MERCADERÍAS	4	43,552.68
201 MERCADERÍAS MANUFACTURADAS		43,552.68
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE		765,115.15
ACTIVO NO CORRIENTE		
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	5	43,503.93
334 EQUIPO DE TRANSPORTE		36,042.37
335 MUEBLES Y ENSERES		7,461.56
39 DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADO	6	-26,411.69
391 DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-26,411.69
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE		17,092.24
TOTAL DE ACTIVO		<u>782,207.39</u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
40 TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	7	10,550.66
40111 IGV - CUENTA PROPIA		7,445.00
40171 RENTA DE QUINTA CATEGORIA		2,446.00
4031 ESSALUD		265.77
4032 ONP		383.89
4089 ESSALUD + VIDA		10.00
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	8	574.20
4151 COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS		574.20
42 FACTURAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	8	3,368.64
42121 FACTURAS POR PAGAR		3,368.64
46 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS		40,012.51
467 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS		40,012.51
TOTAL PASIVO CORRIENTE		54,506.01
PASIVO NO CORRIENTE		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		298,366.65
4531 PRÉSTAMOS PYME - REACTIVA		298,366.65
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		298,366.65
PATRIMONIO		
50 CAPITAL	9	44,227.90
501 CAPITAL SOCIAL		44,227.90
58 RESERVAS	9	34,605.45
582 RESERVAS LEGAL		34,605.45
59 RESULTADOS ACUMULADOS		280,628.84
591 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		280,628.84
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	9	69,872.54
891 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		69,872.54
TOTAL PATRIMONIO		429,334.73
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		<u>782,207.39</u>


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRÍCULA N° 22329

Estado de Resultados 2021

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS

Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete

Teléfono 284-8180 Celular 944832396

E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. 2021

ESTADO DE COSTO DE VENTAS

Inventario Inicial	44,568.95
(+) Compras	<u>1,754,891.74</u>
	1,799,460.69
(-) Inventario Final	<u>-43,552.68</u>
Costo de Ventas	<u>1,755,908.01</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ingreso Netos	2,007,884.01
(-) Costo de Venta	<u>-1,755,908.01</u>
UTILIDAD BRUTA	251,976.00
(-) Gastos administrativos	<u>-182,103.46</u>
UTILIDAD OPERATIVA	69,872.54
(-) Gastos Financieros	0.00
(+) Ingresos Financieros	<u>0.00</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	69,872.54
(-) Distribucion de Utilidades	<u>0.00</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	69,872.54
(-) Impuesto a la Renta	<u>-7,742.40</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	62,130.14
(-) Reserva Legal	<u>6,213.01</u>
UTILIDAD NETA	<u>55,917.13</u>

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	
Impuesto a la renta 10% (HASTA 15 UIT) * 66000.00	6,600.00
Impuesto a la renta 29.5% * 3872.54	1,142.40
TOTAL A PAGAR	<u>-7,742.40</u>
PAGOS A CUENTAS	
Saldo a favor del ejercicio 2020	9,467.00
Pago a cuenta de 2021	14,192.00
SALDO A FAVOR PARA EL 2021	<u>23,659.00</u>
	<u>15,916.60</u>


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRICULA Nº 27329

Estado de Situación Financiera 2022

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS

Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete

Teléfono 284-8180 Celular 944832396

E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C.

BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	ANEXO	
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	1	443,861.02
101 CAJA		11,388.17
104 CUENTAS CORRIENTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS		432,472.85
12 CUENTA POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	2	94,094.10
121 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR		94,094.10
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS	3	22,368.00
16411 SALDO IMPUESTO A LA RENTA 2021		15,916.00
16711 PAGOS A CUENTA DEL IMPUESTO A LA RENTA 2022		6,452.00
20 MERCADERÍAS	4	40,417.84
201 STOCK AL 31/12/2023		40,417.84
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE		600,740.96
ACTIVO NO CORRIENTE		
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	5	43,503.93
33411 EQUIPOS DE TRASPORTE		36,042.37
33511 MUEBLES Y ENSERES		7,461.56
39 DEPRESIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADO	6	-34,103.61
391 DEPRESIACIÓN ACUMULADA		-34,103.61
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE		
TOTAL DE ACTIVO		9,400.32
		610,141.28
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	ANEXO	
40 TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	7	4,716.56
40111 IGV-CUENTA PROPIA		4,243.00
40311 ESSALUD		193.73
40321 ONP		279.83
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	8	415.70
4151 COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS		415.70
42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	9	6,389.75
42121 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR PAGAR		6,389.75
TOTAL PASIVO CORRIENTE		11,522.01
PASIVO NO CORRIENTE		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		123,036.04
45311 PRÉSTAMOS PYME - REACTIVA		123,036.04
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		123,036.04
PATRIMONIO		
50 CAPITAL	10	44,227.90
501 CAPITAL SOCIAL		44,227.90
58 RESERVAS	10	40,818.46
582 RESERVAS LEGAL		40,818.46
59 RESULTADOS ACUMULADOS		336,545.97
591 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		336,545.97
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	10	53,990.90
891 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		53,990.90
TOTAL PATRIMONIO		475,583.23
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		610,141.28


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRÍCULA N° 22329

Estado de Resultados 2022

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS
 Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete
 Teléfono 284-8180 Celular 944832396
 E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. 2022

ESTADO DE COSTO DE VENTAS

Inventario Inicial	43,552.68
(+) Compras	1,628,025.30
	<u>1,671,577.98</u>
(-) Inventario Final	-40,417.84
Costo de Ventas	<u>1,631,160.14</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ingreso Netos	1,865,336.25
(-) Costo de Venta	-1,631,160.14
UTILIDAD BRUTA	234,176.11
(-) Gastos administrativos	-180,185.21
UTILIDAD OPERATIVA	53,990.90
(-) Gastos Financieros	0.00
(+) Ingresos Financieros	0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	53,990.90
(-) Distribucion de Utilidades	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	53,990.90
(-) Impuesto a la Renta	-5,399.09
RESULTADO DEL EJERCICIO	48,591.81
(-) Reserva Legal	-4,859.18
UTILIDAD NETA	43,732.63

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

HASTA 15 UIT =10%	53,990.90	53,990.90
PAGO A CUENTAS		
SALDO A FAVOR DEL EJERCICIO 2021	15,916.00	
PAGOS A CUENTA DEL 2022	6,452.00	
E	1,681.00	
F	1,707.00	
M	1,552.00	
A	1,512.00	
SALDO A FAVOR		22,368.00
TOTAL A PAGAR EJERCICIO 2022		-5,399.09

16,968.91
 Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRÍCULA N° 22328

Estado de Situación Financiera 2023

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS

Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cafete

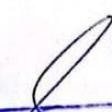
Teléfono 284-8180 Celular 944832396

E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C.

BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	ANEXO	
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	1	295,061.25
101 CAJA		3,129.84
104 CUENTAS CORRIENTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS		291,931.41
12 CUENTA POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	2	49,681.20
121 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR		49,681.20
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS	3	55,244.30
SALDO DE IMPUESTO A LA RENTA 2022		16,968.91
PAGO A CUENTA DE IMPUESTO A LA RENTA		2,287.00
SOAT 2023-2024		735.59
FACTURA N° E001-1834 AVIKAMAN EIRL		30,589.80
CREDITO FISCAL		3,262.00
IGV		1,401.00
20 MERCADERÍAS	4	111,121.87
201 STOCK AL 31/12/2023		111,121.87
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE		511,108.62
ACTIVO NO CORRIENTE		
33 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	5	43,503.93
334 EQUIPOS DE TRASPORTE		36,042.37
335 MUEBLES Y ENSERES		7,461.56
39 DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADO	6	-41,355.68
391 DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-41,355.68
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE		2,148.25
TOTAL DE ACTIVO		513,256.87
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	ANEXO	
40 TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	7	473.23
4031 ESSALUD		193.40
4032 ONP		279.83
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	8	876.95
4151 COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS		876.95
TOTAL PASIVO CORRIENTE		1,350.18
PATRIMONIO		
60 CAPITAL	9	44,227.90
501 CAPITAL SOCIAL		44,227.90
68 RESERVAS	9	45,677.64
582 RESERVAS LEGAL		45,677.64
69 RESULTADOS ACUMULADOS		380,278.60
591 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		380,278.60
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	9	41,722.55
891 UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		41,722.55
TOTAL PATRIMONIO		511,906.69
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		513,256.87


Ertly Roberto Lazaro Vicente
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MATRICULA N° 22329

ESTUDIO CONTABLE LAZARO OJEDA & ASOCIADOS
Jr. El Carmen N° 431/43 - Imperial Cañete
Teléfono 284-8180 Celular 944832396
E-mail: rlo101946@hotmail.com

AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C. 2023

ESTADO DE COSTO DE VENTAS

Inventario Inicial	40,417.84
(+) Compras	<u>1,347,853.03</u>
	1,388,270.87
(-) Inventario Final	<u>-111,121.87</u>
Costo de Ventas	<u>1,277,149.00</u>

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Ingreso Netos	1,443,833.54
(-) Costo de Venta	<u>-1,277,149.00</u>
UTILIDAD BRUTA	166,684.54
(-) Gastos administrativos	<u>-124,961.99</u>
UTILIDAD OPERATIVA	41,722.55
(-) Gastos Financieros	0.00
(+) Ingresos Financieros	<u>0.00</u>
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	41,722.55
(-) Distribucion de Utilidades	<u>0.00</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	41,722.55
(-) Impuesto a la Renta	<u>-4,172.26</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO	37,550.29
(-) Reserva Legal	<u>-3,755.03</u>
UTILIDAD NETA	<u>33,795.26</u>

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

Impuesto a la renta 10% (HASTA 15 UIT)		4,172.26
Menos saldo a favor del ejercicio 2022	16,969.00	
Menos pago a cuenta-2023	2,287.00	19,256.00
TOTAL A PAGAR DEL EJERCICIO 2023		<u>-4,172.26</u>
SALDO A FAVOR PARA EL 2021		<u>15,083.74</u>


Ery Roberto Lázaro Vicente
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRICULA N° 22329

- **Declaración jurada de los investigadores**

DECLARACIÓN JURADA DE SER LOS AUTORES DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros, Silva Saravia Fernando Gabriel con DNI 74162388 y Ulloa Acuña Margarita Estefany con DNI 74229276 pertenecientes a la Facultad de Ciencias Contables DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE:

- a) Somos los autores del documento académico titulado "GESTIÓN DE COBRANZAS Y LÍQUIDEZ EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL AGROPECUARIO DE LA PROVINCIA DE CAÑETE". CASO: AGROPECUARIA PANAMERICANA S.A.C.
- b) El trabajo de investigación es original y no ha sido difundido en ningún medio académico, por lo tanto, sus resultados son veraces, no es copia de ningún otro.
- c) El trabajo de investigación es de nuestra autoría en virtud de esta declaración nos responsabilizamos de todo el contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de investigación en mención.

11 de junio del 2023


Silva Saravia Fernando Gabriel
74162388


Ulloa Acuña Margarita Estefany
74229276