

# UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

### PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD



#### TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

---

Políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo  
GerónimoTrading S.R.L, Piura, año 2020.

---

#### Línea de Investigación:

Finanzas

#### Autor (es):

Br. Alzamora Alzamora, Sheyla Anabel

#### Jurado Evaluador:

<b>Presidente:</b>	Marchan	Otero,	Javier
<b>Secretario:</b>	Moscol	Zapata,	Paul
<b>Vocal:</b>	Navarro	Curay,	Jossely

#### Asesor:

Reyes Contreras, Marco Antonio  
**Código Orcid:** <https://orcid.org/0000-0002-8651-9836>

**Piura, PERÚ**  
**2021**

**Fecha de Sustentación: 2022/10/07**

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado:

De acuerdo con el cumplimiento de las disposiciones del reglamento de grafos y títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego, exponemos a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado: Políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.

Desarrollado con el fin de obtener el título de Licenciado en Contabilidad.El Objetivo principal es Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.

A ustedes miembros del jurado, mostramos nuestro especial y mayor reconocimiento por el dictamen que se haga merecedor y correspondiente del presente trabajo.

---

Br. Alzamora Alzamora, Sheyla  
Anabel

## DEDICATORIA

Este trabajo, va dedicado principalmente a Dios, por darnos la sabiduría y las fuerzas para la culminación de la investigación. A nuestros padres por ser el pilar de nuestra vida y por enseñarnos que con esfuerzo y dedicación todo se puede lograr.

Alzamora Alzamora Sheyla Anabel.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a Dios por ser nuestro ángel de la guarda y guiarnos por el buen camino, a la Universidad Privada Antenor Orrego por brindarnos educación de calidad, a nuestros profesores de la facultad de ciencias económicas por tenernos paciencia y enseñarnos de la mejor manera, a nuestros padres porque siempre nos apoyan y están a nuestro lado sin esperar nada a cambio.

Alzamora Sheyla

## RESUMEN

La investigación tuvo como propósito determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020. En la metodología, se utilizó el diseño correlacional y el tipo de investigación fue no experimental-transversal aplicando como instrumentos la guía de revisión documental, guía de entrevista y guía de observación. Como resultado principal se obtuvo que, el desconocimiento y la falta de implementación de la cobranza administrativa por parte del personal, trajo como consecuencia el aumento de las cuentas por cobrar. Además, se aplicaron ratios financieros, que confirmaron que la liquidez es positiva, pero baja. Finalmente se pudo concluir que la empresa aplicó políticas de cobranza liberales que aumentaron las cuentas por cobrar en S/.200,000 para el año 2020, lo que perjudicó la liquidez de la entidad, demorando en convertir en efectivo sus cuentas por cobrar. Sin embargo, se destaca que el 40% del incremento de las cuentas por cobrar se generaron a consecuencia de la pandemia que afectó la continuidad de los negocios y ocasionó dificultades para el cumplimiento de los plazos de pago de los deudores.

**Palabras clave:** políticas de cobranza, liquidez, obligaciones a corto plazo.

## ABSTRACT

The purpose of the research was to determine the incidence of collection policies on the liquidity of the company Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, year 2020. In the methodology, the correlational design was used and the type of research was non-experimental-transversal, applying as instruments the documentary review guide, interview guide and observation guide. As a main result, it was obtained that the lack of knowledge and the lack of implementation of the administrative collection by the staff, resulted in an increase in accounts receivable. In addition, financial ratios were applied, which confirmed that liquidity is positive, but low. Finally, it was possible to conclude that the company applied liberal collection policies that increased accounts receivable by S/.200,000 for the year 2020, which harmed the liquidity of the entity, delaying in converting its accounts receivable into cash. However, it should be noted that 40% of the increase in accounts receivable was generated as a result of the pandemic that affected business continuity and caused difficulties in meeting debt terms.

**Keywords:** collection policies, liquidity, short-term obligations

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

AGRADECIMIENTO .....	iv
RESUMEN .....	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xi
I. INTRODUCCIÓN .....	12
1.1. Formulación del Problema .....	12
1.1.1. Realidad problemática. ....	12
1.1.2. Enunciado del problema. ....	14
1.2. Justificación .....	14
1.3. Objetivos.....	15
1.3.1. Objetivo general.....	15
1.3.2. Objetivos específicos.....	16
II. MARCO DE REFERENCIA .....	17
2.1. Antecedentes .....	17
2.1.1. A nivel internacional.....	17
2.1.2. A nivel nacional. ....	19
2.1.3. A nivel local.....	21
2.2. Marco teórico .....	23
2.2.1. Políticas de cobranza.....	23
2.2.1.1. Teoría. ....	23
2.2.1.2. Definición.....	23
2.2.1.3. Importancia de las políticas de cobranza. ....	24
2.2.1.4. Tipos de políticas de cobranza.....	24
2.2.1.4.1. Políticas restrictivas.....	25
2.2.1.4.2. Políticas liberales.....	25
2.2.1.4.3. Políticas racionales. ....	25
2.2.1.5. Etapas de cobranza. ....	25
2.2.1.5.1. Preventiva.....	25
2.2.1.5.2. Administrativa.....	26
2.2.1.5.3. Judicial. ....	26
2.2.1.6. Centrales de riesgo.....	26

2.2.1.7.	<i>Evaluaciones de crédito.</i>	26
2.2.1.8.	<i>Índice de morosidad</i>	27
2.2.1.9.	<i>Elementos que influyen en la cobranza.</i>	27
2.2.1.10.	<i>Estrategias para recuperar las cuentas por cobrar</i>	28
2.2.1.11.	<i>Medidas de cobranza.</i>	28
2.2.1.11.1.	<i>Cartas de cobranza.</i>	29
2.2.1.11.2.	<i>Llamadas telefónicas.</i>	29
2.2.1.11.3.	<i>Correos electrónicos.</i>	29
2.2.1.11.4.	<i>Visita personal al cliente.</i>	29
2.2.1.11.5.	<i>Acción judicial.</i>	30
2.2.2.	<i>Liquidez.</i>	30
2.2.2.1.	<i>Teoría de la liquidez.</i>	30
2.2.2.2.	<i>Definición.</i>	31
2.2.2.3.	<i>Factores financieros que disminuye la liquidez.</i>	31
2.2.2.4.	<i>Recursos financieros.</i>	32
2.2.2.4.1.	<i>Recursos propios.</i>	32
2.2.2.4.2.	<i>Recursos ajenos.</i>	32
2.2.2.5	<i>Capital de trabajo.</i>	33
2.2.2.6	<i>Indicadores financieros.</i>	33
2.2.2.6.1.	<i>Razones de liquidez.</i>	33
2.2.2.6.2.	<i>Ratios de gestión.</i>	34
2.2.2.6.3.	<i>Métodos de análisis financiero.</i>	35
2.2.2.6.3.1.	<i>Análisis vertical.</i>	35
2.2.2.6.3.2.	<i>Análisis horizontal.</i>	35
2.2.2.6.3.3.	<i>Método histórico de análisis de tendencias.</i>	35
2.2.3.	<i>Relación de la políticas de cobranza y la liquidez.</i>	36
2.3.	<i>Marco conceptual.</i>	38
2.4.	<i>Contexto de la empresa en estudio.</i>	39
2.4.1.	<i>Descripción de la empresa.</i>	39
2.4.2.	<i>Misión y Visión</i>	39
2.4.3.	<i>Régimen tributario</i>	39
2.4.4.	<i>Principales países donde exporta.</i>	40
2.5.	<i>Hipótesis.</i>	41
2.6.	<i>Variables</i>	42
III.	<b>MATERIAL Y MÉTODOS</b>	46

<b>3.1. Material</b> .....	46
<b>3.1.1. Población.</b> .....	46
<b>3.1.2. Marco muestral.</b> .....	46
<b>3.1.3. Unidad de análisis.</b> .....	46
<b>3.1.4. Muestra.</b> .....	46
<b>3.2. Métodos</b> .....	46
<b>3.2.1. Diseño de contrastación.</b> .....	46
<b>3.2.2. Técnicas e instrumentos de colecta de datos.</b> .....	47
<b>3.2.3. Procesamiento y análisis de datos.</b> .....	48
<b>IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b> .....	49
<b>4.1. Resultados de la investigación</b> .....	49
<b>4.2. Contrastación de hipótesis</b> .....	60
<b>4.3. Discusión de resultados</b> .....	61
<b>CONCLUSIONES</b> .....	64
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	65
<b>REFERENCIAS</b> .....	66
<b>ANEXOS</b> .....	75

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de variables.....	42
<b>Tabla 2</b> Cuentas por cobrar del año 2019 y 2020 .....	59
<b>Tabla 3</b> Contrastación de cuentas por cobrar y de gestión .....	59
<b>Tabla 4</b> Resumen de información de la entrevista a el gerente general y la contadora de la empresa Grupo Gerónimo Trading SRL .....	76
<b>Tabla 5</b> Ratios de la Empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L .....	84
<b>Tabla 6</b> Ratios de Gestión de la Empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L 2019 - 2020 .....	85

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Ventas al mercado internacional en el 2020 .....	40
<b>Figura 2</b> Ventas del año 2019 - 2020.....	41
<b>Figura 3</b> Esquema del diseño de investigación.....	46
<b>Figura 4</b> Debilidades en las políticas de cobranza .....	49
<b>Figura 5</b> Pasos para la evaluación de clientes para la venta al crédito.....	50
<b>Figura 6</b> Principales medidas de gestión de cobranza.....	51
<b>Figura 7</b> Liquidez Corriente del año 2019 - 2020 .....	52
<b>Figura 8</b> Prueba acida del año 2019 - 2020 .....	53
<b>Figura 9</b> Capital neto de trabajo 2019 - 2020.....	54
<b>Figura 10</b> Cuentas por cobrar en veces del año 2019 - 2020 .....	55
<b>Figura 11</b> Cuentas por cobrar en días del año 2019 - 2020.....	56
<b>Figura 12</b> Guía de observación de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L.....	57

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Formulación del Problema**

#### **1.1.1. Realidad problemática.**

Son muy pocos los dirigentes de las empresas que calculan los resultados que se obtienen por la eficiencia y eficacia de un buen sistema de cuentas por cobrar, estas ayudan a mejorar la productividad del trabajo. Las políticas de cuentas por cobrar en cualquier empresa son de vital importancia, gracias a eso se pretende hacer una gestión de cobro de manera formal al cliente, para que la entidad utilice esos fondos en afrontar los pasivos pendientes o realizar pagos a sus trabajadores.

Un inadecuado control en las ventas al crédito afecta a la liquidez con la que dispone una empresa, las cuentas por cobrar surgen como producto de las ventas hacia los clientes, mediante un pago en efectivo que no se efectúa de inmediato y son respaldadas con una factura, por tanto, se define como obligaciones de pago que adquieren terceros en contraprestación de un bien o servicio (Ramos, 2020).

Las empresas exportadoras a lo largo de los años han ido incrementando progresivamente en todo el mundo, comportamiento facilitado por la globalización, tratados comerciales y el libre mercado. Sin embargo, en el último año se presentaron distintas dificultades originadas por la Covid-19, donde afectó los niveles de liquidez de las empresas, disminuyendo la capacidad de los deudores para cumplir con el pago de sus obligaciones, que representan un futuro riesgo de insolvencia.

Según estadísticas, Ayala (2019) nos dice que en el 2016 el Perú exportó US\$ 2.9 millones, en productos de gran demanda mundial como espárragos, arándanos, uvas, paltas y mangos, que representan 84% del total del mercado. Esto demuestra los niveles de competitividad a nivel internacional, los cuales son rigurosos, pero a la vez la fuerte demanda facilita su permanencia, siempre y cuando se adecúen a sus necesidades y realicen estrategias organizacionales para enfrentar las condiciones de desarrollo.

Actualmente frente a un panorama competitivo y de cambios constantes, las políticas internas de una empresa determinan una mejor gestión de recursos y por tanto significan una ventaja competitiva. Dentro de las medidas que toman las empresas para generar ingresos y atraer clientes están las modalidades de pago, las cuales son las ventas al contado y las ventas al crédito. Siendo estas últimas las que representan un cierto grado de riesgo para el cobro, transcurrido el tiempo estas pueden llegar a ser cuentas incobrables. La morosidad de las cuentas por cobrar debe ser controlada por una política y gestión moderada que garantice la liquidez suficiente para asumir las cuentas por pagar de corto plazo.

Martinez (2019) nos dice que la liquidez es sinónimo de efectivo disponible para que una empresa pueda pagar a sus proveedores en el corto plazo, siendo un factor importante en la determinación de competitividad dentro del mercado, esta se evalúa a través de ratios de liquidez como solvencia, prueba ácida, entre otros, cuando no existe un control sobre las cuentas por cobrar puede ocasionar la falta de efectivo, como consecuencia de no planificar o ejercer las acciones pertinentes para llevar a cabo el cobro de facturas.

Algunos estudios hacen referencia a la importancia de una política de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de una empresa, pero mayormente se han realizado investigaciones para el rubro automotriz más no en empresas agroexportadoras.

Loayza (2017) manifiesta que un análisis de liquidez continuo ayuda a analizar la situación de estas cuentas, para gestionar los cobros respectivos y tomar decisiones a partir de los resultados. Esto demuestra que un control permanente en los cobros dispone liquidez suficiente para costear las obligaciones a corto plazo.

Esta investigación se realizó en el Grupo Gerónimo Trading S.R.L, es una empresa dedicada a la agroexportación y venta de productos como limón y banano al mercado internacional como también al mercado local, la empresa lleva cinco años constituida y se encuentra en el régimen general. En el año 2019 y en el transcurso del año 2020, la empresa tuvo un impacto negativo en la liquidez debido a la pandemia del covid-19, pues las

actividades económicas de sus clientes se detuvieron, lo que provocó el retraso de los pagos de las deudas de clientes y por lo tanto la disminución de la liquidez de la misma. Debido al poco tiempo que tiene la empresa establecida en el mercado, tiene una capacidad reducida que le impide cumplir con sus obligaciones a corto plazo, trayendo como consecuencia una reducción en la liquidez de la entidad. Por otra parte, en el ámbito de créditos y cobranzas no se ha establecido procedimientos o lineamientos de control en el otorgamiento de créditos, es por esto, que se necesita instaurar políticas más eficientes para mejorar las funciones, ordenar mejor los procesos y evitar la duplicidad sincerando las cuentas.

También, no se capacita constantemente a la gerencia de la empresa, por esto se tiene poco conocimiento acerca de medidas, normas y técnicas de cobro, además de que no se realiza un adecuado estudio del contacto, información y entorno de los clientes para realizar una efectiva gestión de cobranza. Esto debido principalmente a la falta de un software o sistema tecnológico que permita llevar un seguimiento de la información de los créditos concedidos tanto vigente y vencido, dificulta la posibilidad de regularizar las deudas a tiempo y controlar las fechas de estas, para hacer cumplir los pagos pendientes de los clientes.

El propósito de este trabajo es darle valor agregado a la situación de la empresa respecto a la política y gestión de cuentas por cobrar, analizando el grado de incidencia que tienen en la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, asimismo se analizará los ratios financieros para saber cómo está la liquidez de la entidad, también se dará un diagnóstico al procedimiento que realiza la empresa para efectuar sus cobros a los clientes, dicho estudio se realizará en el periodo 2020.

### **1.1.2. Enunciado del problema.**

¿Cuál es la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020?

## **1.2. Justificación**

### **- Teórica**

El trabajo de investigación es fundamental y preciso, pues la organización no tiene establecidas unas políticas y gestiones de cobranza competentes, lo que dificulta la eficiencia y eficacia en las operaciones de la empresa, dificultando el cumplimiento de los objetivos de la misma y de este modo, pagar sus obligaciones de corto y largo plazo. Es por esto, que consideramos, que este proyecto se justifica, porque se reforzará y se explicará los diferentes aspectos teóricos, las bases del conocimiento y el desarrollo del tema, para obtener propiedad en sus resultados.

### **- Práctica**

Se justifica de manera práctica, pues a través de la implementación y aplicación de una oportuna e idónea política y gestión de cobranza, se mejorará la liquidez de la empresa. Así mismo, esta investigación servirá como referencia para futuras investigaciones.

### **- Metodológica**

En el punto de vista metodológico, se ha considerado un instrumento para la medición de variables, de esta manera se pretende tener una mayor solidez en la recopilación y procesamiento de datos. Es así que se aplicarán una entrevista al gerente, con el fin de determinar el nivel de relación de ambas variables mencionadas al inicio de la tesis y haremos un análisis de los ratios para poder calcular la liquidez de la empresa, de esta manera poder observar en qué estado se encuentra la empresa.

### **- Social**

La justificación social, es el aspecto que se considera más importante dentro de este informe, ya que, al determinar el nivel de liquidez de la empresa, el estudio de sus políticas, gestión de cobranza y la mejora de estas, se contribuye al progreso de la empresa y al desarrollo económico de la región mediante generación de empleos. Asimismo, servirá como fuente de información para los empresarios y futuras investigaciones, ampliando conocimientos sobre el tema.

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general.**

Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.

#### **1.3.2. Objetivos específicos.**

- Evaluar de qué manera influye el conocimiento de las políticas de cobranza en la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.
- Analizar la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.
- Determinar la efectividad de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.

## **II. MARCO DE REFERENCIA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. A nivel internacional.**

Montaguano (2017) en su investigación titulada *“Propuesta de mejora en el proceso de cobranzas de la compañía Norelco S.A. para prevenir la cartera vencida”* (tesis de pregrado) de la Universidad de Guayaquil, tuvo como finalidad hacer un proyecto de mejora en cuánto al proceso de cobranza y así evitar el incremento de la cartera vencida de la empresa Norelco S.A. Su tipo de investigación fue de tipo exploratoria y descriptiva. La población y muestra estuvo precisado por el personal del departamento de créditos y cobranzas de la empresa en estudio. Se concluyó que existen altos niveles de cartera vencida debido a que los procesos con los que cuenta no son formales. Se recomienda implementar las propuestas de su proyecto de investigación como un sistema de precaución para reprimir que los niveles de cartera vencida sigan incrementando.

Herrera (2018) en su tesis *“Diseño de políticas de créditos y cobranzas para la empresa Dipacsa S.A.”* (tesis de pregrado) de la Universidad de Guayaquil, Ecuador, pretenden diseñar políticas de crédito y cobranza que contribuyan al paulatino mejoramiento de los indicadores económicos y financieros de la empresa Dipacsa S.A. Su metodología fue de tipo descriptiva y utilizó como instrumento la entrevista. Su muestra fue la empresa Dipacsa S.A. Se concluyó que es insuficiente el conocimiento que algunos trabajadores tienen en relación del desarrollo de determinadas políticas, siendo necesario y determinante el soporte teórico. Se recomendó implementar de carácter inmediato los elementos y demás componentes que se recogen en su trabajo, de manera que la empresa permita reconocer elementos negativos y poder relevarlos con eficiencia.

Morocho (2018) en su investigación titulada *“Diseño de un manual de políticas y procedimientos de crédito y cobranza para Tecfaroni”* (tesis de pregrado) de la Universidad de Guayaquil, Ecuador, tuvo como objetivo diseñar un manual de políticas y procedimientos de crédito y cobranza para la empresa Tecfaroni S.A. que permitirá mejorar la recuperación de cartera.

Su metodología se basó en desarrollar una investigación de tipo descriptiva. Su población fue el personal de la empresa Tecfaroni y su muestra utilizó el muestreo no probabilístico de tipo intencional y se seleccionó a 12 empleados. Se concluyó que existe una informalidad en el otorgamiento de crédito y gestión de cobro, los empleados desconocen si existen políticas y no existen procesos claros. Los autores recomendaron poner en práctica el manual diseñado para analizar y evaluar a los clientes, segmentando por monto o capacidad de pago.

Cantos (2018) en su investigación titulada *“Auditoría al departamento de cobranzas y su incidencia en la liquidez de Chemlok del Ecuador S.A.”* (tesis de titulación) de la Universidad de Guayaquil, Ecuador, tuvo como objetivo general efectuar una auditoría en el departamento de cobranzas de Chemlok del Ecuador. El diseño es una investigación de campo y descriptiva, se aplicó a la muestra de seis trabajadores del departamento de créditos y cobranzas de Chemlok del Ecuador. Se concluyó que la causa principal del estudio es el defectuoso proceso de evaluación del crédito de los clientes y la falta de conocimientos en gestión de cobranza y métodos modernos de negociación. Se recomienda hacer un refuerzo en el sistema de control interno del Departamento de Créditos y Cobranzas, verificando las solicitudes de crédito y las referencias comerciales que los clientes dan en estas.

Ordoñez (2017) en su tesis *“Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A”* (tesis de titulación) de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador, tuvo como objetivo analizar la gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A. Su diseño de investigación fue descriptivo con un enfoque cualitativo, utilizó la técnica de la entrevista para aplicarla a su muestra de 7 personas del total de 17 de la compañía de estudio. Concluyó que se incumplen las políticas operacionales de las cuentas por cobrar y esto se muestra en los indicadores financieros, así mismo en la liquidez de la empresa. Se propone implementar una planeación y mejores tácticas para la recuperación de cartera y la mejora de los indicadores financieros para lograr un balance en la empresa.

### **2.1.2. A nivel nacional.**

Delgado (2019) en su tesis *“Las políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de las droguerías en el distrito de los Olivos, año 2019”* (tesis de pregrado) de la Universidad Peruana de Ciencias e Informática, Lima, Perú; tuvo como propósito identificar de qué modo las políticas de cobranza repercuten en la liquidez de las droguerías en el distrito de los Olivos, año 2019. Metodológicamente, el tipo de investigación fue ejecutada, con un diseño no experimental y transversal. Su muestra fue 26 personas de dos empresas del rubro de droguerías. Se utilizó como instrumento la encuesta, entrevista y análisis documental. Se concluyó que las políticas de cobranza afectan de manera directa en un 88% en la liquidez puesto que, son procedimientos que se ejecutan para el control y la reducción de las amenazas que incurren el aplazo de los créditos conferidos, lo que afecta el logro de los objetivos de la empresa. Se recomienda realizar una evaluación exhaustiva de su situación financiera empleando los ratios de liquidez y rentabilidad para precisar la condición presente donde se encuentra y realizar la implementación de las políticas de cobranza.

Tapia (2019) en su tesis *“Influencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa Equipo Luigi S.A.C., Villa María del Triunfo, 2017”* (tesis de titulación) de la Universidad Privada del Norte, Lima tuvo 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. El tipo de investigación es aplicada con enfoque cuantitativo de diseño descriptiva – transversal. Se tomó como muestra a 3 trabajadores de la empresa de estudio para aplicarse las técnicas de entrevista y análisis documental. En conclusión la política de cobranzas influye de manera directa y significativa en la liquidez de la empresa Equipo Luigi S.A.C.

Garrido (2019) en su investigación titulada *“Estrategias de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa Inspecciones y Servicios del Perú SAC periodo 2017 y 2018”* (tesis de titulación) de la universidad Norbert Wiener, dispuso como fin, aplicar políticas y métodos de cobranzas efectivas y comprobar el mal trabajo de los gestores de cobranzas. Su metodología de esta investigación fue descriptiva, explicativa elaborada bajo un sintagma

holístico, lo que facilitó el análisis de los problemas detectados en la empresa, de manera cuantitativa y cualitativa. Se concluyó, que la falta de especialización, normas y formas de proceder en las cobranzas, así como la actualización de esta reglamentación básica de la empresa, ocasiona desagrado y disconformidad en la clientela, en vista de que la gestión no diferenciaba la deuda y lo ya cancelado de cada cliente, efectuando inútiles y derroche de tiempo, día a día.

Barrientos (2018) en su investigación *“Implementación de políticas de cobranza en la gestión de cuentas por cobrar para la mejora de la liquidez de la empresa Fertilización Técnica S.A.”* (tesis de pregrado) de la Universidad Peruana de las Américas, Lima, tuvo como objetivo implantar políticas de cobranza en la gestión de cuentas por cobrar para la potenciación de la liquidez de la empresa Fertilización Técnica S.A. La metodología empleada fue una investigación aplicada. Se concluyó que el estado actual de la organización es ineficiente, lo que representa una debilidad y debemos admitir que se necesita apoyo entre las áreas. Los autores recomendaron ejecutar políticas de créditos que asegure la devolución de cuentas por cobrar en tiempos establecidos.

Condori (2020) en su investigación titulada *“Devolución del saldo a favor del exportador y su influencia en la liquidez de la empresa exportadora D Alitex S.A.C-Tacna, periodo 2015-2016”* (tesis para título profesional) de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, su finalidad fue determinar la influencia del retorno del saldo a favor del exportador en la liquidez de la empresa exportadora D’Alitex S.A.C. Tacna, periodo 2015 – 2016. Su metodología se basó en desarrollar una investigación de tipo aplicada con diseño no experimental, longitudinal. Su población estuvo constituida por los registros mensuales de la devolución del saldo a favor del periodo 2015-2016 de la empresa D’Alitex S.A.C, y los registros del efectivo y equivalente de efectivo con un total de 24 registros, que se encuentran consignados en el Estado de Situación Financiera. Se concluyó que se ha determinado que esta devolución del exportador influye positivamente en la liquidez de la empresa D’Alitex SAC. Tacna, según la prueba estadística T Student. Los autores recomendaron que el gerente de la empresa D’ALITEX SAC., debe

fomentar el desarrollo de un sólido planeamiento tributario, para obtener la devolución del saldo a favor del exportador, revisando conjuntamente los documentos mensuales.

### **2.1.3. A nivel local.**

Guevara (2019) en su investigación titulada *“Políticas de cobranza y su incidencia en la situación financiera de la empresa Distribuidora Carranza Hnos S.A.C. 2017”* (tesis de titulación) de la universidad Nacional de Piura, tuvo como objetivo precisar el impacto de las políticas de cobranza en la posición financiera de la empresa Distribuidora Carranza Hnos del año 2017. Su metodología es descriptiva y no experimental. Se finaliza precisando que instalar políticas de cobranza ayudó a aumentar su liquidez, minimizando los plazos para la recuperación de cobro, su cobranza dudosa y que tenga facultad de pago para costear sus compromisos externos probando su hipótesis.

Ayala (2018) en su investigación titulada *“Propuesta de un manual de políticas y procedimientos de créditos y cobranzas de la empresa TJ Corporación Levisa S.R.L, ATE, 2018”* (tesis de titulación) de la Universidad Peruana Unión, tuvo el objetivo principal de comunicar y proponer un manual sobre créditos y cobranzas en la Empresa TJ Corporación Levisa S.R.L. Esta investigación fue de tipo descriptiva de acuerdo a la evaluación realizada en la administración, para ello se ha estudiado bibliográficas nociones y los documentos de la empresa, para una mejor comprensión. Se concluyó que una gestión de crédito y cobranza otorgada inadecuados, sin algún compromiso de pago reconocido en un escrito, compromete demasiado la liquidez de la empresa y así la ejecución de pago de las obligaciones financieras y económicas de la compañía.

Deza (2019), En su investigación titulada *“Análisis y evaluación de la política de créditos y cobranzas para incrementar la colocación de líneas de crédito del banco azteca del Perú S.A Chiclayo, 2017”* (tesis de titulación) de la universidad Señor de Sipán, se orientó a estudiar y examinar las políticas de crédito y cobranzas del banco azteca del Perú S.A, Chiclayo. Su metodología fue aplicada, descriptiva explicativa, utilizando el método descriptivo. Su conclusión fue que mediante la revisión y el análisis de la

política de créditos y cobranzas en la organización se puede acrecentar la posición de líneas de crédito.

Flores (2018) en su investigación *“Análisis financiero y la incidencia en la administración del riesgo de liquidez en la caja Sullana, Piura año 2016-2017”* (tesis para título profesional) de la Universidad Privada Antenor Orrego, Piura, tuvo como objetivo realizar un análisis financiero, y definir la incidencia en la administración del riesgo de liquidez de la Caja Sullana, Piura. La metodología empleada fue una investigación descriptiva cuasi experimental; mediante el análisis documental se analizó los estados financieros, siendo esta la población y como muestra el estado de situación financiera, estado de resultados, manuales de gestión de riesgo de liquidez y reportes contables de la Caja Sullana periodos 2016-2017. Se concluyó que el análisis financiero tiene una incidencia favorable en el manejo del riesgo de liquidez de la entidad. Los autores recomendaron que la Caja Municipal de Ahorro y Créditos Sullana, Piura debe estudiar nuevamente la información financiera de períodos o años anteriores, para la proyección de índices aceptables actuales y desarrollar medidas internas para su cumplimiento.

Sullon (2017) en su investigación *“Las Obligaciones Tributarias y su Incidencia en la Liquidez de las empresas Constructoras en el Perú”* (tesis de titulación) de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura, tuvo como objetivo determinar y describir las obligaciones tributarias y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras en el Perú y Just Point del Perú SAC Piura, 2016. La metodología empleada fue utilizando diseño cualitativo, no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Se concluyó que al aplicar los ratios financieros permitió determinar que el grado de liquidez en la empresa sufre una pequeña disminución con la aplicación del Sistema de Deduciones empero la empresa indica estabilidad financiera. Los autores recomendaron implementar un cronograma de pago de obligaciones tributarias, mantener reserva de un fondo intangible para uso de pago de tributos e implementar políticas de cobranza, que aseguren el pago en las fechas establecidas.

## **2.2. Marco teórico**

### **2.2.1. Políticas de cobranza.**

#### **2.2.1.1. Teoría.**

La variable llamada política y gestión de cobranza, es muy importante, ya que se enfoca en los procedimientos de las cobranzas de las ventas a crédito, evaluando si estas afectan o no a la situación económica y/o financiera de la compañía, estos supuestos se están obteniendo ya que se observa una cifra elevada en las ventas que se realizan a crédito, dejando de lado las ventas al contado, ocasionando la baja disponibilidad de liquidez inmediata en la organización para realizar sus obligaciones de pagos en fechas límites, por ello, se debe tomar decisiones, para el cambio de esta situación.

Es por ello, que esta indagación está respaldada mediante la teoría económica de Pucutay (2019), dónde señala que todo inversionista está esperando recibir ingresos, ya que se invierte en mercancías o servicios para su posterior difusión en el mercado, satisfaciendo las necesidades de la población, recibiendo a cambio ganancias, lo que posibilitará en un futuro, que se posicionen en condiciones económicas estables, pudiendo cumplir con sus deberes de pago.

Por otro lado, se apoya en la teoría del capital de trabajo y sus técnicas, en dónde Chambilla (2017) nos señala que la organización se encuentra con una deficiente situación económica, por ello se examinan métodos que ayuden a mejorar la situación existente, para no afectar el cumplimiento de las obligaciones de coste en un determinado tiempo.

#### **2.2.1.2. Definición.**

Las políticas de cobranza son un instrumento que tiene como finalidad la eficaz recaudación de dinero de la empresa, mediante el seguimiento a las cuentas por cobrar y la dirección para la recuperación de créditos otorgados. Es esencial el ingreso del dinero diariamente para el éxito de un plan de gestión de cobranzas, también se debe lograr el cumplimiento de pagos por parte de los clientes y un idóneo flujo de las actividades

económicas, de la misma manera, cada organización debe accionar frente a la falta de pago de los clientes o de los pagos tardíos de los mismos, tomando medidas necesarias para corregir estas carencias (Manchay, 2016).

Cada entidad implementa las políticas de cobranza que crean necesarias según sus actividades y necesidades, cada una de éstas deberá describir cada proceso para el cumplimiento de la gestión de recaudación de los pagos, así como las consecuencias de la omisión de los mismos y también se designará el destino del importe de dinero para los fines mencionado. En algunos casos, los responsables de esta diligencia toman hasta 28 medidas estrictas para subsanar estas fallas (Urtecho, 2018).

No se presenta una definición concreta de la expresión gestión de cuentas por cobrar, pero se determina como el préstamo que conceden los negocios a sus clientes, y tiene como meta adaptar eficazmente el crédito dado a los clientes para hacer realidad los propósitos financieros que se tengan, asegurando el incremento de la productividad.

### ***2.2.1.3. Importancia de las políticas de cobranza.***

Según Ore (2018) estas políticas son fundamentales, ya que ayudan a alcanzar las diferentes metas de la empresa, colaboran en la adecuada realización de las operaciones por parte del personal, así como facilita la inducción de los mismos, ahorra tiempo a los gerentes y proporciona mayor firmeza en la toma de decisiones.

Atoche (2016) indica que la importancia de la cobranza radica en que ésta, sirve de indicador para saber la ubicación en el mercado en que se encuentra el producto y/o servicio en ventas al crédito, que asegura la liquidez de la entidad. También es importante porque asegura la continuidad de la misma en el mercado.

Los negocios enfocados en las ventas corren el peligro de olvidar cobrar los créditos dados a los clientes, lo que puede generar la falta de liquidez y un retraso en las cuentas por cobrar.

### ***2.2.1.4. Tipos de políticas de cobranza.***

Según el autor Pasquel (2020) en su libro titulado Crédito y Cobranza, indican que existen tres tipos de políticas de cobranza:

#### **2.2.1.4.1. Políticas restrictivas.**

Este tipo de política nos describe la otorgación de créditos en cortos plazos, las normas de crédito son muy rigurosas y las políticas de cobranza son agresivas, ya que se reduce la exposición de cuentas incobrables en el futuro. Sin embargo, trae como resultado la disminución de las ventas y márgenes de utilidad.

#### **2.2.1.4.2. Políticas liberales.**

Estas políticas, otorgan mayor libertad a la clientela en el proceder del cobro y son más flexibles en el entorno de las mismas. Por otra parte, aumentan las cuentas por cobrar y disminuyen los futuros ingresos.

#### **2.2.1.4.3. Políticas racionales.**

Esta política es la más recomendada para las empresas, ya que se caracteriza por conceder plazos justos, siguiendo las necesidades de los adquirentes y los gastos que se incurran en la cobranza, el pago es moderado, lo que previene la pérdida de los clientes y disminuye la exposición a la incobrabilidad.

#### **2.2.1.5. Etapas de cobranza.**

Mediante los protocolos de cobranza, las corporaciones garantizan el recobro del dinero de los créditos otorgados a sus clientes. Dependiendo de la eficiencia de ésta, el flujo de la caja puede ser exitoso y se obtendrá la liquidez que se necesita para los diferentes costes administrativos y operativos de la organización. Arias (2020) nos habla de las etapas de cobranza que son las siguientes:

##### **2.2.1.5.1. Preventiva.**

Este paso es donde al cliente se le recuerda la última fecha de vencimiento por correo electrónico, teléfono o invitación. El primer paso es por teléfono, y los clientes que no puedan ser localizados por alguna razón deberán ser entrevistados en casa por los visitantes del área.

### **2.2.1.5.2. Administrativa.**

Este paso comienza el primer día en que los clientes de la empresa adeudan sus pagos. Ante esta situación, se le brindarán opciones para ayudarlo a cumplir con la deuda anterior.

Según Arias (2020), afirma que implica mayor actividad que la cobranza preventiva, porque: (a) La cobranza es mediante teléfono; (b) La cartera del cliente debe distribuirse equitativamente entre los administradores de cobranza del segmento, esto se hace con el fin de obtener la promesa de pago de cada cliente.

### **2.2.1.5.3. Judicial.**

En esta etapa el acreedor procede a aplicar los diferentes documentos que figuraban en las garantías, ya que el deudor no ha cumplido con los pagos de los créditos. El acreedor puede acudir a la corte para que a través de un juicio se pueda dictaminar la recuperación del dinero del crédito y los desembolsos de cobranza. Así mismo, si no se cumple con el dictamen del juicio, se puede determinar diferentes acciones como hipotecas, entre otras.

### **2.2.1.6. Centrales de riesgo.**

Según Aguirre (2019) comunica que la central de riesgos es un mecanismo de registro que afirma la información examinada acerca de la condición crediticia y datos de los prestatarios.

En el Perú, según Aguirre (2019) se dispone de dos clases de centrales de riesgo y son: (a) la central de riesgo de la SBS, que atiende el registro de la información de los deudores para con el sector financiero y está regulada por la Ley N° 26702; (b) Las centrales de riesgo privadas (CEPIRS), que son las mismas organizaciones que se encargan de recibir y dar la información sobre la conducta del acreedor, es regulada por la Ley N° 27863.

### **2.2.1.7. Evaluaciones de crédito.**

Existe un método de las cinco "C" que se puede aplicar para garantizar un mayor nivel de fehaciencia en la otorgación y recobrar los créditos, estas son: (a) Carácter, es la conducta del cliente que se tiene en la realización del pago de sus obligaciones; (b) Capacidad, es la facultad de

pago de los clientes, después de un análisis en el flujo de efectivo; (c) Capital, es la evaluación del patrimonio y su vínculo con los créditos, ya sean bienes muebles o inmuebles; (d) Colateral, es la cantidad de activos con los que cuenta el cliente como garante para tener acceso al crédito; (e) Condiciones, es el estudio del panorama de la empresa y de las condiciones que puedan afectarla (Del Valle, 2018).

#### **2.2.1.8. Índice de morosidad.**

Según Peralta (2018) El índice de morosidad es la medida o proporción de morosidad que se tiene en la base de endeudamientos atrasados. Así mismo la Peralta (2018) expone que es la conexión entre la cartera vencida y la cartera total, donde de acuerdo al resultante se muestra el atraso en la aplicación del pago en el crédito ofrecido.

#### **2.2.1.9. Elementos que influyen en la cobranza.**

Torre (2018) nos que existen diferentes componentes que intervienen en la cobranza, de este modo, tenemos:

- Información
- Tecnología
- Personal capacitado y entrenado
- Estrategia

La información, debe llevarse de forma íntegra para que facilite las acciones a tomar por parte de los administradores de cobranza.

Tecnología; permite que las fases de cobranza sean automáticas, y el proceso sea más rápido, porque proporciona información correspondiente a los usuarios, posibilita la elaboración de reportes y del estudio, así como es un instrumento de ayuda en el análisis y revisión de la sección de cobranza (Aguilar, 2018).

Personal de cobranza; de manera que el gestor de la misma, debe asegurar el reembolso a la brevedad de las cuentas.

Estrategia, son guías básicas de la ejecución de cobranza, que proceden de las políticas que se conducirán de manera uniforme y consistente (Jara, 2016).

Políticas de cobranza, son las fases que determina y persigue la compañía para percibir los créditos que ha expedidos a sus clientes.

#### **2.2.1.10. Estrategias para recuperar las cuentas por cobrar.**

Cárdenas (2018) las empresas deben ser más exigentes a la hora de cobrar las cuentas vencidas, ya que no sólo apoyan a sus clientes, sino que incurre negativamente en el flujo de efecto, exponiendo la subsistencia de la empresa, por lo tanto, lo logrará la fortaleza en el mercado. Por lo tanto, se deben tomar medidas como:

- Mejorar la rapidez en conferir los comprobantes a los clientes, pues, favorece a que el cliente dé prioridad a los pagos.
- Difundir de manera explícita las condiciones del crédito al cliente, recomendando incluir sanciones.
- Disponer con un programa de pagos bien construido para los clientes recurrentes de la empresa. Ofrecer donativos por pronto pago.
- Se podría contratar a expertos en cobranza para instaurar correctas políticas de cobranza de forma objetiva y formal. También mediante la implantación de las políticas de crédito y cobranza se puede inspeccionar la morosidad de los clientes. (Melquiades, 2017)
- Por otra parte, las empresas pueden utilizar la estrategia de factoraje, que se basa en la venta de las cuentas por cobrar a una institución financiera, de esta manera se descarta la implementación de un departamento de cobranza y por lo tanto los gastos que se incurrirían en este.

#### **2.2.1.11. Medidas de cobranza.**

Puma (2015) nos asegura que se pueden implantar medidas y estrategias para que el proceso de cobranza sea menos costoso y haya una mejor ganancia comercial. Por esto el especialista no solo se debe enfocar en la cobranza, sino también en otros métodos para que se evite un impacto negativo de los clientes sobre la empresa.

Las medidas tomadas para la cobranza de los clientes deben estar respaldadas por la ley, ya que existen normas que se deben tener en cuenta

como el cobro de las deudas sin tener que avergonzar al cliente; entre estas tenemos las llamadas telefónicas, el envío de correos, entre otros.

#### **2.2.1.11.1. Cartas de cobranza.**

La empresa debe establecer los límites de días para el vencimiento de una cuenta por cobrar, pasados estos días se debe notificar mediante una carta para hacerle recordar al cliente la deuda pendiente. Si después del envío de la primera carta, el cliente aún no gestiona el pago, se envía una segunda carta más exigente.

#### **2.2.1.11.2. Llamadas telefónicas.**

Armas (2016) indica que las llamadas telefónicas son un método más efectivo para la cobranza, ya que se mantiene un contacto directo con el cliente mediante una conversación, siempre y cuando se tenga en cuenta lo siguiente: (a) Escuchar al cliente; (b) antes de realizar la llamada contar con información como: El total de la deuda pendiente, acciones que ya se han tomado para la cobranza de la misma, promesas no cumplidas por parte del deudor, medidas que se tomarán por el incumplimiento de la deuda; (c) el seguimiento, (d) evitar dejar buzones de voz o mensajes para que la información llegue de primera mano al cliente.

#### **2.2.1.11.3. Correos electrónicos.**

Es un instrumento que se debe utilizar conjuntamente con las llamadas telefónicas, para recordarle la deuda pendiente del cliente. De esta manera se puede distinguir si el cliente es confiable para la otorgación de otro crédito y también, sirve como indicador en el proceso de cobro.

#### **2.2.1.11.4. Visita personal al cliente.**

Si el cliente no responde a los correos electrónicos y a las llamadas telefónicas, entonces existe el peligro que no pague la deuda, por esto se debe realizar una visita al cliente por parte del encargado de pagos o del gerente, para que se tenga una comunicación acerca de las consecuencias por no cancelar la deuda.

El encargado de cobranza debe estar preparado para tener un adecuado diálogo con el cliente para que se garantiza el cobro de la deuda,

de esta forma debe recurrir a métodos como concederle mayores facilidades para el pago, nueva prórroga de crédito sin afectar a otras áreas de la entidad que tenían planes con el ingreso del dinero de esa cobranza, entre otros.

#### **2.2.1.11.5. Acción judicial.**

Cuando se agotan los otros procedimientos para la cobranza de las deudas, se debe recurrir al sistema judicial para que se cumplan las diferentes estipulaciones del contrato que se estableció entre la empresa y el cliente, en esta se deben usar las leyes y el accionar de los juzgados para que se cumpla el pago de los créditos otorgados y se cubran las deudas del cliente.

### **2.2.2. Liquidez.**

#### **2.2.2.1. Teoría de la liquidez.**

Significa que la liquidez en la organización es la capacidad de pago inmediato, de esta manera, puede ejercer con sus compromisos de corto plazo de pago de salarios, impuestos y proveedores. De igual manera, se refiere a la liquidez económica, como a la calidad de activos que se pueden realizar rápidamente, su valor no tendrá una pérdida considerable, por lo que podrá ocuparse de sus deudas a corto plazo. Al mismo tiempo, se utilizan los ratios para medir la liquidez, que es el mejor resultado de cara a deuda (Alegria, 2017).

Los índices de liquidez se utilizan para medir la salud financiera de una empresa y hay tres de ellos, el primero es el coeficiente circulante, que indica la capacidad de esta para ocuparse de sus pasivos financieros a corto plazo. La segunda es que la prueba de fuego muestra que las acciones con viabilidad financiera a corto plazo no se consideran sensibles a la deuda, finalmente, luego de liquidar la deuda a corto plazo, contar con capital de trabajo neto nos permite conocer los recursos disponibles de la empresa, para que la gerencia pueda tomar decisiones de inversión viables, en este estudio, la teoría de la liquidez es importante porque puede hacer promesas a corto plazo como salarios, impuestos y pagos a proveedores sobre la solvencia inmediata de la organización, ratio, prueba de fuego y capital circulante neto.

### **2.2.2.2. Definición.**

Mide las capacidades económicas y financieras de la organización, los fondos se pueden utilizar para pagar honorarios de proveedores, honorarios de representación o honorarios de préstamos bancarios, por lo tanto, la empresa debe formular políticas y procedimientos para controlar mejor el efectivo (Campodónico, 2019).

Estaca (2020), nos dice que el objetivo es mejorar la gestión de fondos para eventos posteriores, la solvencia de una empresa frente a una deuda a corto plazo no solo refleja su gestión financiera, sino que también refleja la capacidad de la dirección para transformar determinados pasivos y activos corrientes en efectivo, usando algunos ratios financieros obtenidos de los estados financieros como la forma más objetiva de entender la situación de la empresa, verificando si la evolución es positiva o negativa en la liquidez, solvencia y endeudamiento de la empresa mediante una comparación horizontal y vertical de los dos períodos.

Por otro lado, la función del efectivo es perfeccionar la gestión de la liquidez de la organización, de este modo asegurar que el efectivo esté disponible de inmediato para pagar los gastos diarios incurridos, tratar de elevar la rentabilidad de los fondos excedentes y reducir los costos de financiamiento de corto plazo, determinando así, la solvencia de una organización en el corto plazo, cuanto mayor es el índice, mayor es su capacidad para cumplir con sus obligaciones.

En una empresa de prestación de servicios, las cuentas por cobrar están más relacionadas con la agilidad en la que se convierten en efectivo; por lo tanto, la organización carece de liquidez cuando no tiene efectivo inmediato para cumplir con sus obligaciones cercanas al vencimiento, o sea que no se tiene liquidez inmediata, esto no significa que no tenga liquidez, al contrario, se ha invertido en maquinaria, tecnología, infraestructura y otras inversiones.

### **2.2.2.3. Factores financieros que disminuye la liquidez.**

Espinoza (2019), la falta de liquidez limita el aprovechamiento de beneficios mercantiles, como rebajas por pagos puntuales o las posibilidades de negociación con proveedores y clientes.

La carencia de liquidez también puede impedir que la empresa cumpla con sus obligaciones vencidas y puede verse obligada a vender sus activos en algún momento para evitar la insuficiencia y la quiebra en el peor de los casos. Los factores que las empresas no consideran de manera oportuna y que a menudo conducen al incumplimiento de los niveles de liquidez suficientes son los siguientes: (a) No considerar las pérdidas incurridas en la etapa inicial de operación; (b) Pretender distribuir dividendos de las ganancias iniciales; (c) Creer que el capital de trabajo requerido no cambiará con el desarrollo del negocio de la empresa; (d) Iniciar una transacción por completo apalancada; (e) No planear el efectivo inicial requerido por la empresa para iniciar las operaciones de manera oportuna.

#### **2.2.2.4. Recursos financieros.**

Moreno (2015) nos dice que son activos financieros de la empresa, incluidos los fondos propios y los activos de terceros que pueden desarrollar las actividades, esto incluye préstamos de terceros, liquidez, participación de capital y más. Esto muestra que los recursos financieros se clasifican como individuos o terceros. También explica su importancia.

##### **2.2.2.4.1. Recursos propios.**

Estos montos pertenecen íntegramente a la empresa, específicamente: (a) Accionistas o socios, inversionistas que aportan capital a la empresa; (b) Efectivo: Todos los fondos son mantenidos por la empresa y pueden ser utilizados para diferentes inversiones; (c) Ingresos: Dinero obtenido de actividades comerciales como la enajenación de bienes y / o servicios.

##### **2.2.2.4.2. Recursos ajenos.**

Estos no forman parte del capital social de la empresa, pero pueden obtenerse mediante financiación externa. Entre ellos está: (a) Un préstamo bancario es una línea de crédito proporcionada por una institución financiera, que se paga a una tasa de interés establecida por el banco.

### **2.2.2.5 Capital de trabajo.**

Saavedra (2019) Esta es la financiación que una empresa necesita para continuar operando y tener éxito en los negocios, si sus ventas son lentas y necesita dinero para cubrir sus gastos básicos, se tiene ayuda.

El capital de trabajo para una empresa es esencial, puesto que: (a) Responderá a los costos de la empresa en la duración de la inversión, entre tanto se recobre el dinero invertido reflejado en los ingresos; (b) Cuando se atrasen los pagos por las ventas realizadas.

El capital de trabajo es muy importante para el negocio porque cubre los gastos de la empresa mientras dure la vida de la inversión y recuperar las inversiones reflejadas en resultados.

### **2.2.2.6 Indicadores financieros.**

Del Pino (2017) describe los ratios financieros como números que representan los resultados de información relevante derivada de los estados financieros, la razón entre dos variables. Las métricas más comunes miden cuatro dimensiones: liquidez, gestión, pasivos y rentabilidad.

#### **2.2.2.6.1. Razones de liquidez.**

Demuestra la cualificación de la empresa para enfrentarse a la deuda a corto plazo, la baja liquidez puede provocar quiebras y problemas de flujo de caja, esta relación es importante para predecir y detectar tales problemas hasta cierto punto.

a. Razón Corriente: Esto indica la potencialidad de la sociedad para pagar la deuda a corto plazo.

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

Cuanto mayor sea la razón corriente, mayor será la razón corriente. La liquidez 2 se considera aceptable, pero varía según la industria y el tipo de negocio.

b. Prueba ácida:

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

## Pasivo corriente

Es adecuado que una prueba rápida sea  $\geq$  a uno para ser considerada excelente. Por concluyente se tiene que dar una conveniente magnitud de liquidez, pues los inventarios muchas veces tardan en transformarse en efectivo.

c. Razón de efectivo: La revisión de liquidez es la más rigurosa, puesto que solo se examina el efectivo y los equivalentes de efectivo.

$$\text{Razón de efectivo} = \frac{\text{Efectivo y equivalentes de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

d. Capital neto de trabajo: El capital de trabajo estima la posibilidad de una empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo con activos corrientes. Normalmente esto sería positivo, pero en algunas industrias es normal que el capital se vuelva negativo, esta relación muestra cuánto debe seguir invirtiendo una empresa en su industria y es un gran lugar cuando los activos corrientes superan a los pasivos corrientes, por lo que los fondos excedentes se pueden utilizar para generar ingresos adicionales.

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

### **2.2.2.6.2. Ratios de gestión.**

Aquí se describirá parte de las razones de gestión.

a. Rotación de cuentas por cobrar – Periodo promedio de cobro ( PPC): Su importancia se puede utilizar para revisar las reglamentaciones de cobro y recuperación y medir el período de recuperación promedio de una empresa en relación con el período de recuperación promedio.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar (veces)} = \frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Período promedio de cobranza (días)} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{ventas}}$$

b. Rotación de cuentas por pagar – Periodo promedio de pago (PPP): Esta relación permite a las empresas evaluar su capacidad para pagar créditos de compra durante un período de tiempo.

#### **2.2.2.6.3. Métodos de análisis financiero.**

Como escribió Bolívar (2018), los métodos para analizar e interpretar los estados financieros incluyen el análisis vertical, el análisis horizontal y el análisis histórico.

##### **2.2.2.6.3.1. Análisis vertical.**

Incluye el desglose de estos estados financieros en un estado de situación financiera y un estado de resultados para una comparación longitudinal de las cifras del mismo período, el objeto es descubrir el involucramiento de cada cuenta en la suma de los países mencionados, la cantidad a determinar debe dividirse por el total de 40 y luego multiplicarse por 100, además, en el análisis del estado de resultados, el número de las ventas se utiliza como referencia para el total, este análisis es estático.

##### **2.2.2.6.3.2. Análisis horizontal.**

Se trata de comparar los índices de los estados financieros de dos o más períodos secuenciales y evaluar el desempeño de las cuentas de otros períodos, por lo tanto, es la métrica más importante para la toma de decisiones. Determinamos la diferencia (resta) con un valor de 2 y un valor de 1, la fórmula es de 2 a 1 año, este análisis es dinámico.

##### **2.2.2.6.3.3. Método histórico de análisis de tendencias.**

Esta es una forma de analizar tendencias en forma de porcentajes o razones financieras que se pueden trazar para una mejor interpretación.

#### **2.2.2.7 Parámetros del sector de ratios**

Son importantes porque conlleva a tener medidas ya establecidas para definir si el rango calculado es aceptado o no.

La liquidez alude a la solidez financiera general de una organización, concretamente, la agilidad en que ésta afronta sus cuentas por pagar. Es por ello, que una liquidez menguante o exigua tiene una influencia en futuros problemas financieros, de flujo de efectivo y hasta de quiebra en las

empresas. La liquidez se puede medir básicamente en capital neto de trabajo, prueba ácida y liquidez corriente.

a. Liquidez corriente: cuánto más elevado sea el valor de este índice, el negocio tendrá mayor facultad para cumplir con sus deudas corrientes. Según Pérez (2014), el valor de este ratio se debe posicionar entre 1.5 y 2. Mientras se encuentre entre estos, no existirán pagos atrasados de los clientes ni problemas en la venta de mercancías o servicios en corto plazo. Por otra parte, si los ratios están por encima de dos, señala una disminución de rentabilidad por activos corrientes ociosos.

b. Prueba Ácida: De igual manera, mientras más incrementado sea este valor, mayor es la facultad para pagar las deudas a corto plazo. Esta medida es más exigente, pues no se incluyen los inventarios. El autor Pérez (2014) estima que el valor debe permanecer en 1. Si el valor es menor a 1, se presenta suspensión de pagos. Se podría dar el caso de que el ratio de liquidez se encuentre dentro de los rangos pero la prueba ácida se encuentre en un nivel bajo, lo que significaría que hay demasiadas existencias pero que no se disponga de efectivo para las deudas de un futuro inmediato, por esto debería hallarse entre 1.5 y 2. Así mismo, si es más de 2, indica una demasía de liquidez, repercutiendo en un coste de oportunidad.

c. Capital de Trabajo Neto: De acuerdo con Pérez (2014), en este ratio, se toma en cuenta los importes del activo y pasivo corriente, donde si el activo corriente es superior al pasivo corriente, entonces hay un firme capital de trabajo neto para las operaciones del negocio. Por lo contrario, si el pasivo corriente es más alto que el activo corriente, se muestra la insuficiencia de liquidez para las gestiones en el corto plazo.

### **2.2.3. Relación de las políticas de cobranza y la liquidez.**

Se denomina política y gestión de cobranza, a los diferentes pasos que determinan las empresas para el cobro de las deudas vencidas. Estos procedimientos representan tanto costos como gastos y estarán establecidos por su política general de cobranza (Polo, 2018).

Pisco (2020) nos dice que el término de liquidez se define como la conversión del activo en dinero en efectivo de una manera rápida, sin que su

valor se vea afectado. Otros términos empleados para referirse al dinero son “los activos líquidos”. Sin embargo, para otros componentes, la liquidez tiene dos dimensiones. Una se consigna por el tiempo en que se lleva a cabo la conversión del elemento a dinero, y la otra, por el nivel de seguridad del precio de la conversión.

Las variables de esta investigación están sumamente ligadas, pues una de ellas se refiere al cobro de las ventas al crédito, mientras que la otra orienta el estudio de lo que se quiere lograr, en consecuencia, las política y gestión de cobranza deben de ser parte de los objetivos de toda empresa, pues influyen en el aumento de la liquidez, y así mejoran las ganancias y beneficios de la misma.

## **2.3. Marco conceptual**

### **- Rentabilidad**

La rentabilidad se puede medir realizando una operación de regla de tres simple, en este caso se restaría la utilidad menos la pérdida entre la inversión, obteniendo que la rentabilidad debe ser mayor a la utilidad, cumpliendo con que se invierta menos para ganar más (Espinoza, 2019).

En este punto, la rentabilidad es un componente esencial en la empresa, pues indica la condición financiera de esta, para que pueda competir en el mercado, con el objetivo de obtener resultados óptimos.

### **- Riesgo**

Es el grado de duda que se tiene con respecto al cambio de la rentabilidad que se obtendrá en una inversión realizada o en un activo en particular (Arias, 2020).

### **- Control**

Se explica como control a todas las medidas provisionarias y correctoras que implementa una organización u ente para localizar y corregir los diferentes obstáculos como las deficiencias en la ejecución de las operaciones, con el fin de que se ejecuten de acuerdo con las normas, regímenes, legalidad, propósitos, finalidad y en la atribución de los bienes (Peralta, 2018).

### **- Crédito**

El crédito es la transacción de un servicio que se encuentra en venta y que es escogida por el cliente. De esta manera, se incrementa tanto las ventas como las ganancias (Pasquel, 2020).

### **- Inventarios**

Los inventarios es el mecanismo de control que se utiliza para la inspección de las mercaderías de una organización, proporcionando información sobre la pérdida o la alternación en el almacén, dando cuentas a la base de datos para la contabilidad, de esta forma se define la cantidad de mercadería vendida, el número de stock disponible por cada artículo para la venta, teniendo en cuenta que los bienes físicos tienen un período determinado para mayor dominio de este, en

consecuencia el inventario se vuelve fundamental para la satisfacción de las ventas para con los clientes (Ore, 2018).

## **2.4. Contexto de la empresa en estudio**

### **2.4.1. Descripción de la empresa.**

Grupo Gerónimo Trading S.R.L es una entidad fundada a mediados del 2017 con una visión de ser líder, dedicados a la venta agropecuaria al mercado internacional como también al mercado nacional para afines con gran enfoque al mejoramiento en el desarrollo y venta del producto. Su actividad económica es dedicarse a la plantación, producción, comercialización, compra, venta, y exportación de productos agrícolas. Su sede principal es en Trujillo pero tiene oficina en Piura, Chiclayo y Tambo grande.

Asume el deber de brindar un servicio de forma eficiente y eficaz siendo su fuente de motivación la completa satisfacción de sus clientes a través de la negociación y venta de productos de calidad.

### **2.4.2. Misión y Visión.**

**Misión:** Proporcionar productor agrícolas de buena calidad satisfaciendo las necesidades de sus clientes nacionales y extranjeros, facilitando el desarrollo de sus colaboradores y proveedores. Al mismo tiempo, procurar el bienestar y crecimiento de nuestra sociedad.

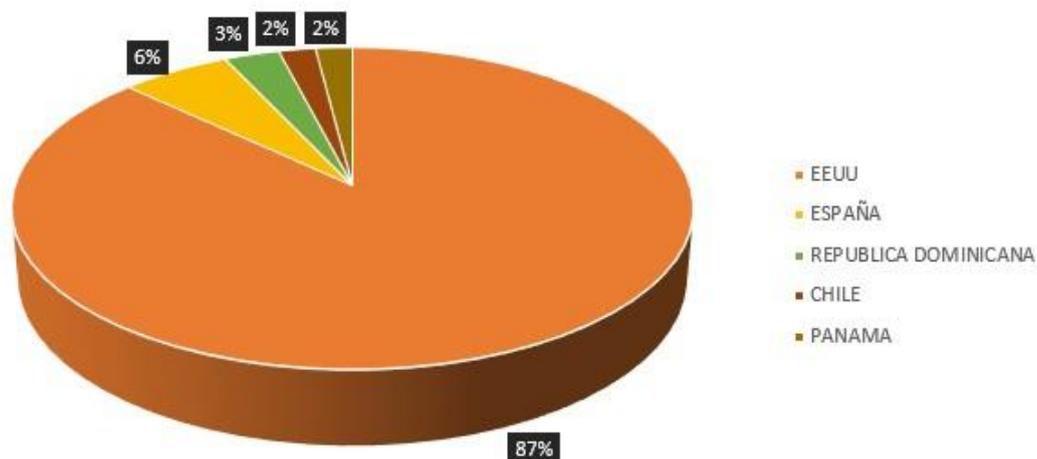
**Visión:** Encabezar la producción y comercialización de productos agrícolas de calidad.

### **2.4.3. Régimen tributario.**

En el régimen tributario, se encuentra en el Régimen General; contando con un buen manejo de la información tributaria, viéndose demostrado que a la fecha no cuenta con incumplimientos tributarios o con órdenes de pago; la empresa tampoco tiene deuda pendiente de pago de los beneficios sociales a sus trabajadores (ESSALUD). Asimismo presentatodas las declaraciones mensuales y anuales que exige SUNAT.

#### 2.4.4. Principales países donde exporta.

Figura 1 Ventas al mercado internacional en el 2020



Fuente: Grupo Geronimo Trading S.R.L.

Elaborado por: Alzamora y Cruz

En la figura 1, se muestra el porcentaje de ventas en el mercado internacional, el país con mayores ventas es EE. UU con 87%, muestra que es el país principal y prioridad de la empresa, como segundo lugar está España con 6%, República Dominicana con 3%, por último Chile y Panamá ambos con 2%.

#### 2.4.5. Ventas Totales

**Figura 2 Ventas del año 2019 - 2020**



*Fuente:* Grupo Geronimo Trading S.R.L

*Elaborado por:* Alzamora y Cruz

En la figura 2, se muestra las ventas en moneda soles a nivel nacional e internacional periodo 2019-2020, donde las ventas del año 2019 son mayores que el año 2020, también se observa que las ventas internacionales son altas comparado con las ventas nacionales, según la figura N° 1 el país principal es EE. UU.

## 2.5. Hipótesis

Las políticas de cobranza inciden de manera positiva en la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.

## 2.6. Variables

### 2.6.1. Operacionalización de variables.

**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

<b>VARIABLES</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADOR</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
V.I Políticas de cobranza	Las políticas y gestión de cobranza son todas las actividades aplicadas a los clientes con el fin de que se devuelvan los créditos emitidos. Entre las intervenciones tomadas podemos identificar, la comunicación y la evaluación continua con el	Las políticas y gestión de cobranza son todos los mecanismos que lleva a cabo un ente o un individuo para la recaudación de los empréstitos, las cuales se examinarán por medio de los resultados de la entrevista y cuestionario.	Otorgamientos de Crédito  Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Información de centrales de riesgo.</li> <li>✓ Evaluación de crédito</li> <li>✓ Índice de morosidad</li> <li>✓ Elementos que influyen en la cobranza.</li> <li>✓ Estrategias para recuperar las cuentas por cobrar</li> </ul>	Guía de revisión documental, entrevista	Ordinal

	adquiriente, las modalidades de pago y el historial de éstas para la inspección y el respeto de la negociación. (Noriega, 2016)			✓ Medidas de cobranza		
V.D Liquidez	La liquidez incorpora todos los Recursos financieros y económicos con los que posee la empresa de forma oportuna para hacer posible el cumplimiento de sus obligaciones. (Alvares, 2018)	La liquidez se mide operativamente por medio de una evaluación de liquidez, una evaluación de rotación y una investigación de las situaciones problemáticas vinculadas con la falta de liquidez, las cuales se estudiarán mediante las interpretaciones de los ratios financieros.	Estado de situación Financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Razón corriente = <math>A \text{ circulante} / P \text{ circulantes}</math></li> <li>✓ Prueba Ácida = <math>(\text{Activo circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo circulante}</math></li> <li>✓ Capital neto de Trabajo = <math>\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}</math></li> </ul>	Guía de análisis documental	Razón

			Estado de Resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rotación de Cuentas por Cobrar en Días = <math>(\text{Cuentas x Cobrar} * 360) / \text{Ventas Netas}</math></li> <li>✓ Rotación de Cuentas por Cobrar en Veces = <math>\text{Ventas Netas} / \text{cuentas por cobrar}</math></li> </ul>		
--	--	--	----------------------	---	--	--

Fuente: Elaborado por Alzamora y Cruz

### **III. MATERIAL Y MÉTODOS**

#### **3.1. Material**

##### **3.1.1. Población.**

Se conformó por el conjunto de los estados financieros de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R., Piura, año 2020.

##### **3.1.2. Marco muestral.**

Estuvieron representados por los cuatro estados financieros y sus notas: Estado de situación financiera, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo y las notas a los estados financieros.

##### **3.1.3. Unidad de análisis.**

Se estableció por los documentos que acreditaban las políticas de cobranza, activo, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos.

##### **3.1.4. Muestra.**

Se encontró formado por dos estados financieros: Estado de situación financiera y estado de resultados de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L.

Criterio de inclusión y exclusión:

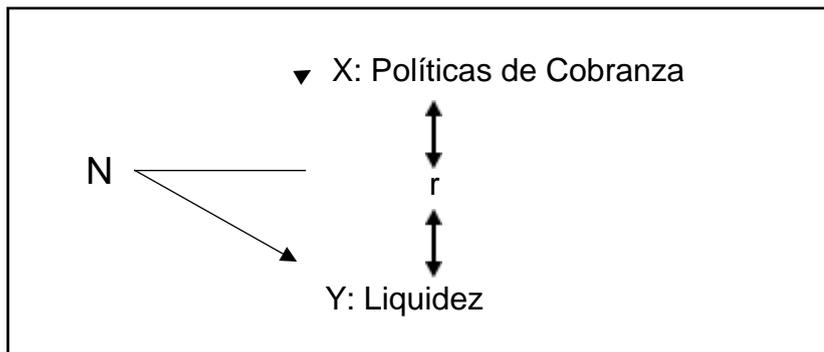
Para efectos de poder facilitar los resultados de nuestra investigación, se ha considerado el estado de situación financiera y el estado de resultados del año 2019, con la finalidad de realizar la comparación de las cuentas por cobrar de ambos años.

#### **3.2. Métodos**

##### **3.2.1. Diseño de contrastación.**

Este estudio fue no experimental, pues no se alteró ninguna de las variables usadas, únicamente se observó los componentes de cada una de ellas, y posteriormente se realizó con profundidad un análisis de los hechos suscitados. De la misma manera, se contempló por su extensión temporal que la investigación es transversal, correlacional pues las variables participaron en un debido y único tiempo (Gómez, 2019).

**Figura 3** Esquema del diseño de investigación



Fuente: Elaborado por Alzamora

Donde:

N : Muestra

X : Políticas de  
cobranza

Y : Liquidez

r : Relación entre las variables

### **3.2.2. Técnicas e instrumentos de colecta de datos.**

Se empleó instrumentos cuantitativos, pues se recolectó información fidedigna basada en sustentos que sirvieron para realizar el trabajo.

#### **3.3.3.1 Técnicas.**

- Revisión documental, lo usamos para analizar todos los documentos necesarios para el trabajo de investigación.
- La Entrevista, previamente se desarrolló un formulario de preguntas referidas al tema de investigación.
- Observación, mediante esta técnica, pudimos observar directamente la realidad y los hechos ocurridos para un mejor estudio del tema.

### **3.3.3.2 Instrumentos**

- Guía de revisión documental, se aplicó mediante la revisión y el análisis de los estados financieros y lineamiento interno de la empresa para venta al crédito.
- Guía de entrevista, se aplicó al personal administrativo para obtener información acerca de la empresa referente a nuestras variables de estudio.
- Guía de observación, se enlistó todos los procedimientos, circunstancias, condiciones que se observarían para constatar si estos, se estaban cumpliendo correctamente dentro de la empresa en estudio.

### **3.2.3. Procesamiento y análisis de datos.**

Primero se empezó con una entrevista al gerente y la contadora de la empresa con temas relacionados a las cobranzas, otorgación de créditos y liquidez, luego realizamos la revisión documental de las cobranzas, posteriormente se analizó los estados financieros, esta información se revisó minuciosamente y se presentó a través de tablas y figuras. Para el análisis de datos del presente trabajo de investigación utilizamos Excel, respaldado por gráficos y cuadros estadísticos, los cuáles indicarán su apropiada descripción, detallando las variables de importancia en la propia investigación, toda esta información nos sirvió para hacer la contrastación de la hipótesis con el dato o prueba estadística de  $r$  de Pearson.

## **IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **4.1. Resultados de la investigación**

El presente capítulo tiene como finalidad presentar los resultados obtenidos de la información recopilada, a través de entrevista aplicada a los colaboradores del área administrativa y el análisis documental de la entidad, dichos resultados se presentan de acuerdo a cada objetivo establecido en la investigación.

**OBJETIVO ESPECIFICO 1: Evaluar de qué manera influye el conocimiento de políticas de cobranza de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.**

Para este objetivo se utilizó como técnica la entrevista donde previamente se formuló una guía de entrevista para poder realizarla al gerente general y contadora de la empresa, también se realizó la revisión documental del lineamiento interno de la empresa para venta al crédito. Tiene como fin analizar cuánto conocen de las políticas de cobranzas y como ésta influye en la liquidez.

#### **4.1.1. Deficiencias en las políticas de cobranza**

Se analizó la información obtenida de la entrevista realizada al gerente y la contadora, comparando y contrastando ambos puntos de vista. Se identificó algunas debilidades con el objetivo de reconocer aspectos que se pueden mejorar.

## Figura 4

### *Debilidades en las políticas de cobranza*



*Fuente:* Entrevistas al gerente y contador de Grupo Geronimo Trading S.R.L.

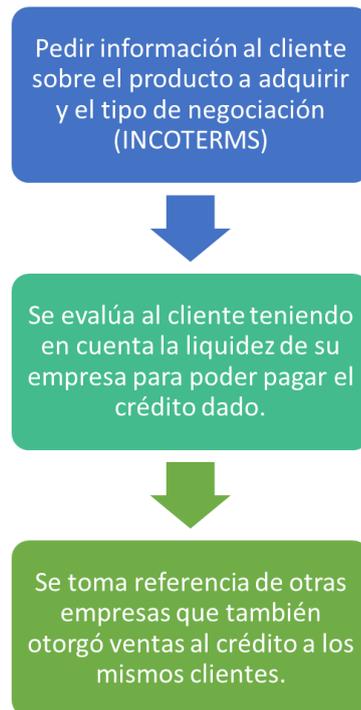
*Elaborado por:* Alzamora

Tal como se puede observar en la figura 4 y tabla 4 (anexos) en la empresa no se han consolidado políticas regulares de cobranza para su fijación, lo que no establece los criterios de planteamiento para cada cliente, así como su formulación empírica.

- **En cuanto a la evaluación de créditos**

Se identificó 3 pasos que realiza la empresa para analizar si un cliente es apto para las condiciones de crédito, en ese sentido se presentan seguidamente en la figura 5.

**Figura 5** Pasos para la evaluación de clientes para la venta al crédito



*Fuente:* Entrevistas al gerente y contador de Grupo Geronimo Trading S.R.L.

*Elaborado por:* Alzamora

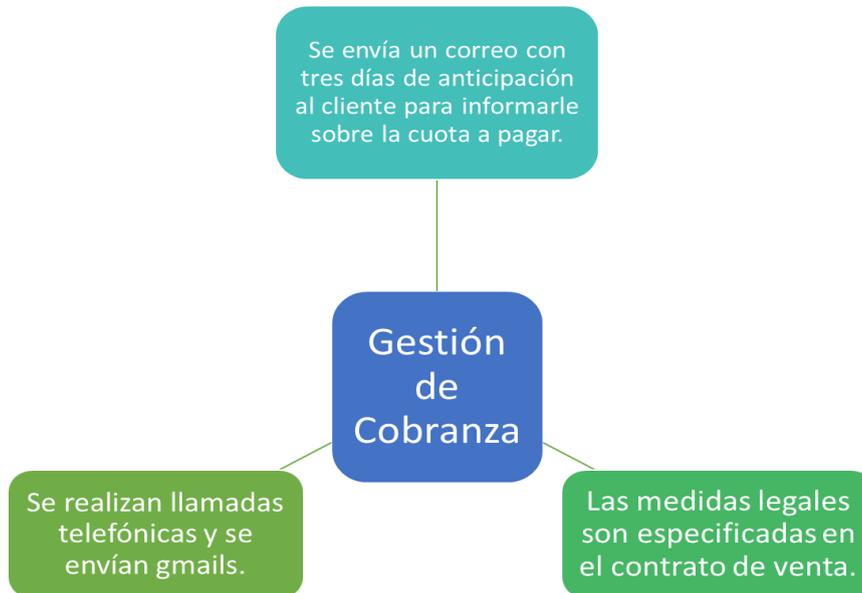
Como se muestra en la figura 5 y tabla 3 (anexos) la evaluación de los clientes y los parámetros para el otorgamiento de créditos es insuficiente. El área de contabilidad evalúa a los clientes a través de la información que estos le otorgan, pero no se da un seguimiento al crédito otorgado.

- **En cuanto a la gestión de cobranza**

En este punto lo que se buscó fue precisar cuáles son sus medidas para la gestión de cobranza para analizar si estas son las adecuadas, así se tienen 3 modalidades como se presenta en la siguiente figura.

## Figura 6

### Principales medidas de gestión de cobranza



*Fuente:* Entrevistas al gerente y contador de Grupo Geronimo Trading S.R.L.

*Elaborado por:* Alzamora

Como se puede observar en la figura 6 y tabla 3 (anexos) la empresa no tiene un procedimiento implantado de la gestión de cobranza y se realiza de acuerdo al contrato con el cliente. La gestión de cobranza es un punto muy importante, pues se deben tomar medidas que garanticen el recobro de la deuda sin recurrir a medidas extremas que fatiguen al cliente. De esto se deduce que la empresa aplica políticas de cobranza preventivas y judiciales, siempre y cuando éstas se encuentren detalladas en el contrato.

## Objetivo 2: Analizar la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.

Se utilizó la técnica de revisión y análisis documental de los estados financieros de la entidad, específicamente el estado de situación financiera y el estado de resultados del año 2019 – 2020. Al examinar esta documentación, se mostró la presencia de intermitencia en la liquidez, ya que, se presenta un bajo cumplimiento en la recuperación de las cuentas por cobrar.

### Análisis de los estados financieros años 2019 – 2020

En concordancia con la variable independiente, se analizó las siguientes razones financieras.

#### 4.1.1.1. Razones financieras de liquidez.

- **Análisis de la liquidez o razón corriente**

Es el resultado del activo corriente entre el pasivo corriente. Esta razón precisa la facultad para desarrollar la liquidez y efectuar pagos en un determinado momento. A medida que suban los activos corrientes o se reduzcan los pasivos corrientes, se dispondrá con un mejor capital de trabajo para cumplir con las operaciones de la entidad.

### Figura 7

Liquidez Corriente del año 2019 - 2020



Fuente: Estado de situación financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Alzamora

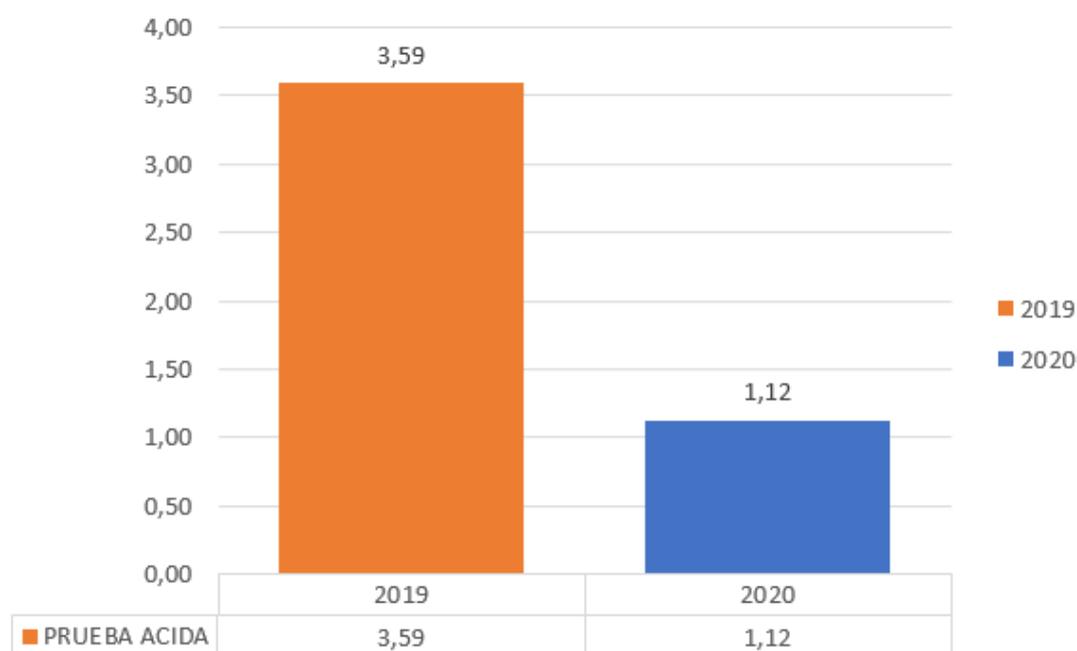
En la figura 7 y anexo G, se muestra que el activo corriente del año 2020 es 1.35 veces más grande que el pasivo corriente. Por cada sol que adeuda la empresa cuenta con 1.35 de sol para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, también, sus activos corrientes representan el 135% sobre sus deudas a corto plazo, mientras que el año 2019 el activo corriente es 3.62 veces más que el pasivo corriente.

- **Análisis de la prueba ácida**

Para obtener esta ratio, se resta del activo corriente menos los inventarios, y el saldo neto se divide entre el pasivo corriente. De este modo, se obtendrá un resultado basado en los activos líquidos de la corporación. Este método es más riguroso para medir la capacidad de pago.

**Figura 8**

*Prueba acida del año 2019 - 2020*



*Fuente:* Estado de situación financiera 2019 y 2020

*Elaborado por:* Alzamora

En la figura 8 y anexo H, se muestra que el activo corriente en el ejercicio 2020 es 1.12 veces menos que el pasivo corriente. Por cada sol que adeuda la empresa, solo cuenta con 1.12 céntimos para pagar su deuda a corto

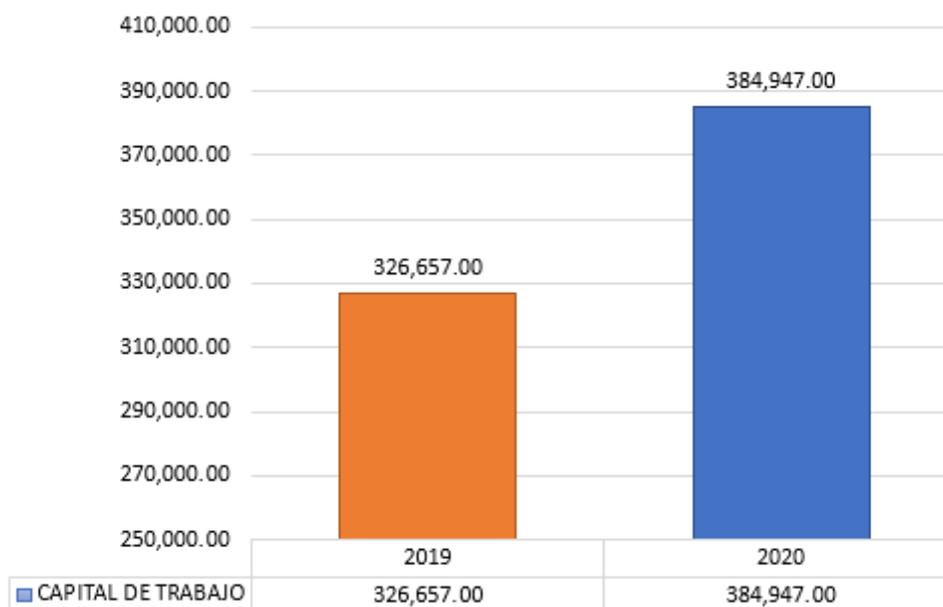
plazo. Sus activos corrientes líquidos representan el 1.12% sobre su deuda a corto plazo, mientras que en el año 2019 es 3.59 veces menos que el pasivo corriente.

- **Análisis del capital neto de trabajo**

Este se obtiene por la diferencia entre los activos pasivos corrientes. Cuanto más grande es la diferencia, mayor es el abastecimiento en efectivo de la entidad para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de cumplir con sus deudas de corto plazo.

### Figura 9

*Capital neto de trabajo 2019 – 2020*



*Fuente:* Estado de situación financiera 2019 y 2020

*Elaborado por:* Alzamora

En la figura 9 y anexo I, se muestra que la empresa cuenta con un capital de trabajo de S/ 384,947.00 en el 2020, que representa 1.35 veces del activo corriente sobre el pasivo corriente, en pocas palabras tiene capital de trabajo para operar, en cambio en el año 2019 se dispuso de S/ 326,657.00.

#### 4.1.1.2. Ratios de gestión

Se calcula el número de rotaciones en partidas específicas del balance durante el año, analizando el volumen de las actividades de la empresa y la eficacia con la cual se han utilizado sus recursos disponibles. Se debe resaltar que una gestión más eficiente, se refleja en el resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranzas pertinentes donde indiquen niveles de rentabilidad más altos.

- **Rotación Cuentas Por Cobrar (Veces)**

Resulta de la división de las ventas netas del ejercicio entre el promedio de cuentas por cobrar. Este, describe las tantas veces en que se ha recuperado la inversión durante el período y, por esto, se puede utilizar para medir su cobranza. Igualmente, para lograr un resultado fiable se debería calcular un promedio por año del saldo de las cuentas por cobrar.

**Figura 10**

*Cuentas por cobrar en veces del año 2019 - 2020*



*Fuente:* Estado de situación financiera y estado de resultado 2019 y 2020

*Elaborado por:* Alzamora

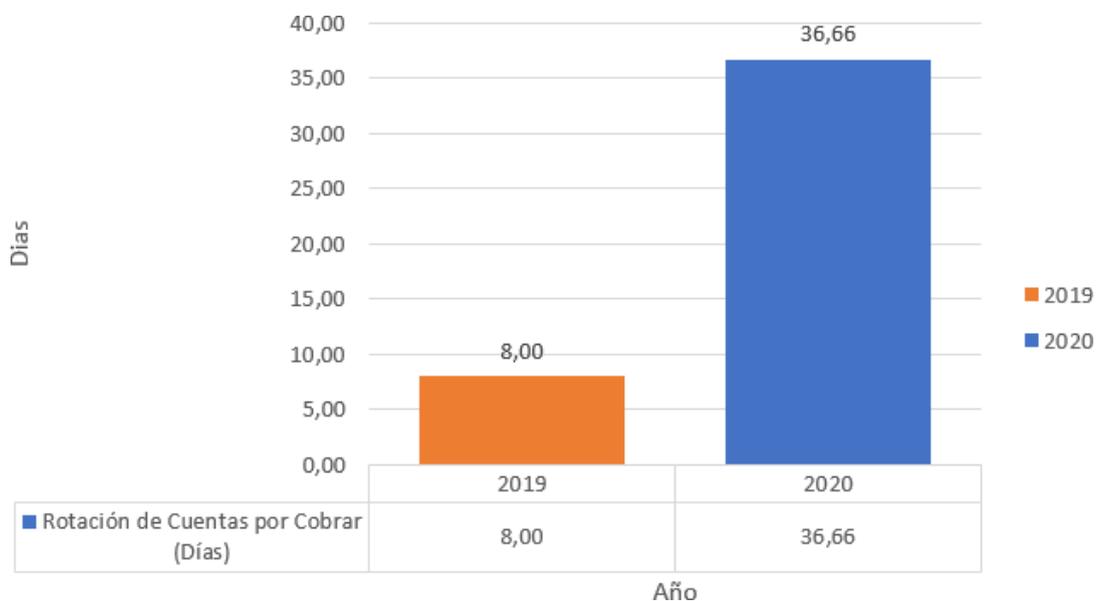
En la figura 10 y anexo K, se muestra que la empresa en el año 2020 tiene una rotación de las cuentas por cobrar de 10 veces al año, mientras que en el año 2019 teniendo como consecuencia una rotación de 45 veces al año.

- **Cuentas Por Cobrar (Días)**

Se calculó con la aplicación de la fórmula de cuentas por cobrar como se muestra en el anexo 11 para determinar los días de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar y se obtuvo los siguientes resultados.

**Figura 11**

*Cuentas por cobrar en días del año 2019 - 2020*



*Fuente:* Estado de situación financiera y estado de resultado 2019 y 2020.

*Elaborado por:* Alzamora

En la figura 11 y anexo L, se muestra que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en el año 2020 en promedio cada 37 días mientras que en el año 2019 cada 8 días.

En el 2020 ha sido 9.82 veces durante el ejercicio. En otras palabras, las cuentas por cobrar se logran recuperar cada 37 días. Por lo tanto, si consideramos que ese coeficiente es de 45.02 veces en el 2019, en promedio se logran recuperar las cuentas por cobrar en un lapso de 8 días.

Analizando la entrevista la empresa tiene políticas de cobranza de 30 días, el resultado obtenido de 37 días sería alto y posiblemente perjudicial para la empresa. Esto implicaría que el área correspondiente a la cobranza no está realizando un buen trabajo y que el proceso de recuperación no es eficiente.

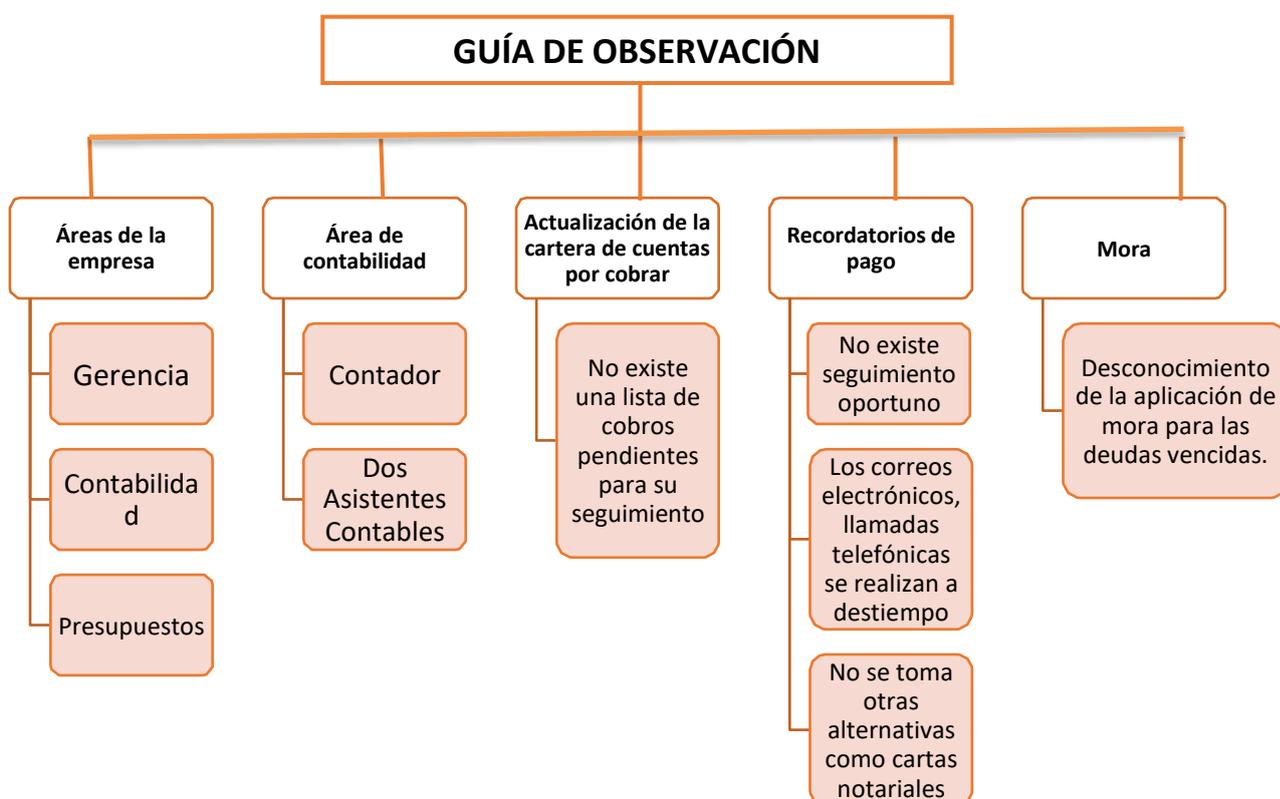
**OBJETIVO ESPECIFICO 3: Determinar la efectividad de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L., Piura, año 2020.**

Para este objetivo se utilizó la guía de observación, previa autorización del gerente de la empresa para poder visitarla, luego se acordó un día de la semana en ir a la empresa con el fin de observar las operaciones.

**4.1.2. Guía de observación.**

**Figura 12**

*Guía de observación de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L.*



*Fuente:* Grupo Gerónimo Trading S.R.L.

*Elaborado por:* Alzamora

En la figura 12 se muestra que la empresa cuenta con tres áreas, donde el área de contabilidad está conformada por el contador y dos asistentes, también se observa las dificultades a la hora de las cobranzas que son mal ejecutadas dentro de la empresa.

Se realizó una visita al área de contabilidad donde se recopiló información y se pudo observar lo siguiente:

- Se evidencia que la empresa cuenta con tres áreas, que son el área de gerencia, área de contabilidad y área de presupuesto, lo cual refleja que aún no se emplea el área de cobranza donde actualmente las actividades de los cobros los ejecuta el área de contabilidad, por ende, se encuentran estos errores y desorden en el proceso de evaluación de clientes.
- El área de contabilidad está conformada por un jefe que es el contador y dos asistentes contables, quienes no mantienen una comunicación fluida, pues se presenta autoritarismo, trayendo como consecuencia la falta de comunicación, compromiso e interés por parte de los demás miembros.
- Referente a la actualización de la cartera de cuentas por cobrar, se observó que no cumplen con esta actividad, pues el personal, no tiene una lista de los cobros pendientes para su posterior seguimiento.
- En relación a los recordatorios de pago se evidenció que no hay un seguimiento oportuno al cliente para el retorno de los créditos otorgados, confirmando que las medidas de cobro como correos electrónicos, llamadas telefónicas se realizan a destiempo y no se toman otras alternativas como las cartas notariales para el retorno de este dinero.
- Finalmente, se demuestra que no se aplica la mora en algunos clientes por haber realizado el pago después de la fecha de vencimiento, y al consultarle al personal manifestaron que se les había olvidado e inclusive que no sabían que tenían que realizar dicha acción.

**Tabla 2***Cuentas por cobrar del año 2019 y 2020*

<b>Cuentas por cobrar</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Diferencia</b>
Mercado internacional	S/ 78,958.30	S/ 268,958.30	S/ 190,000.00
Mercado nacional	S/ 4,155.70	S/ 14,155.70	S/ 10,000.00
<b>Total</b>	<b>S/ 83,114.00</b>	<b>S/ 283,114.00</b>	<b>S/ 200,000.00</b>

*Fuente:* Estado de situación financiera 2019 y 2020.*Elaborado por:* Alzamora

Como se muestra en la tabla 2, se puede observar que las cuentas por cobrar de la entidad han aumentado considerablemente de un año para el otro, en el año 2019 tiene un total de 83,114.00 soles y en el año 2020 presenta 283,114.00 soles teniendo una diferencia de 200,000.00 soles, de las cuales el 95% corresponde a deudas en el extranjero y el 5% restante a deudas nacionales.

#### 4.2. Contrastación de la hipótesis.

Para la contrastación de la hipótesis se llevó a cabo datos entre las cuentas por cobrar y el ratio de gestión de cuentas por cobrar en días, para ello se utilizó la correlación de Pearson donde el porcentaje de significancia es del 5%. Esto con el objetivo de comprobar si ambas variables guardan relación o no, y en qué medida incide una en la otra. El parámetro es de -1 hasta 1, se rechaza la hipótesis si es igual a 0 o mayor de -1 y 1, se acepta la hipótesis cuando es diferente de 0 o se encuentre dentro del rango de -1 y 1.

**Tabla 3***Contrastación de cuentas por cobrar y de gestión*

	<i>Cuentas por Cobrar</i>	<i>Ratio de Gestion de Cuentas por Cobrar en Dias</i>
Cuentas por Cobrar	1	
Ratio de Gestion de Cuentas por Cobrar en Dias	0,968381386	1

*Fuente:* Estado de situación financiera y estado de resultado 2019 y 2020.*Elaborado por:* Alzamora

Como se muestra en la tabla 3 el cálculo de coeficiente de correlación de Pearson es de 0,97 mediante el uso de la formula, donde el coeficiente de correlación está en el rango de -1 hasta 1, teniendo una relación directa que significa que si aumenta el valor de x aumenta el valor de y, teniendo como resultado que es una correlación positiva. En consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación en el sentido que una mejor gestión de las políticas de cobranza asegura el cobro de las ventas al crédito y genera mayor disponibilidad de efectivo en su flujo de caja para afrontar sus obligaciones de corto plazo. Según la prueba de hipótesis la decisión es que se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe evidencia estadística suficiente para concluir que el coeficiente de correlación es diferente de 0, donde al ser el estadístico de prueba (12,27) mayor que el valor crítico (2,23) se acepta la hipótesis.

#### **4.3. Discusión de resultados**

La presente investigación tiene por título “Políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L, Piura, año 2020”, para la cual se plantearon objetivos para ser cumplidos, mediante un análisis de los instrumentos cuantitativos y cualitativos. En el caso de las herramientas se utilizaron entrevistas al personal administrativo, el análisis de los estados financieros y la contratación de la hipótesis que avala lo investigado. En la actualidad, las empresas realizan ventas a crédito, por varias razones, como la cantidad de mercadería que comercializan, por ello, deben utilizar diferentes políticas y procedimientos de crédito para la evaluación de sus clientes.

Como resultado de esta indagación, en el análisis de la influencia del conocimiento de políticas de cobranza que se llevó a cabo mediante la entrevista aplicada al personal administrativo que es el contador y al gerente de la entidad, el análisis de liquidez y estados financieros, se evidencia que no se llevan a cabo debidamente las políticas de cobranza y procedimientos sobre el manejo de esta, generando un control deficiente de las cuentas por cobrar.

En concordancia con las entrevistas realizadas, detectamos que la falta de conocimiento de políticas de cobranzas influye negativamente en la liquidez de la sociedad Grupo Geronimo Trading S.R.L., pues el personal responsable de la cobranza no cuenta con el suficiente dominio en las políticas y la capacidad conveniente para aplicarlas adecuada y oportunamente. Analizando y comparando

los conocimientos de políticas de cobranzas entre la gerente general y el contador (anexo B) podemos determinar que esta última tiene conocimientos limitados, el desconocimiento total de las acciones legales para recuperar las cuentas incobrables y sobre todo la falta de un manual que indique las políticas, procedimientos de cobranza y evaluación de los clientes para el otorgamiento de los créditos, tampoco se cuenta con una área legal o de asesoría que les capacite para iniciar estos procedimientos, siendo estos factores fundamentales que influyen en la liquidez de la empresa.

Dentro de los resultados obtenidos, es importante resaltar que la mayoría de ellos son similares a investigaciones anteriores, estos resultados guardan relación con lo que señalan los autores Tapia (2019) y Cantos (2018), en dónde indican, que la gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia perjudicial en la liquidez, debido a la inexistencia de un área y políticas de crédito y cobranzas, haciendo mención de cómo afecta el poco conocimiento del personal en los procesos de créditos y cobranzas, y que la empresa debe asumir la responsabilidad de las funciones de cada uno de ellos.

El segundo objetivo fue analizar la liquidez de la empresa, en dónde los resultados del ratio, se observa según el anexo E comparado con lo que dice Pérez (2014) donde la liquidez corriente de la entidad es positiva porque es mayor a uno pero no es idónea, como se sabe para que la liquidez corriente sea buena debe de mantenerse en el rango entre 1.5 a 2, por lo que este no llega a ser suficiente para la empresa contando con un ratio menor a estos rangos para responder la obligación de corto plazo, debido a que los recursos tales como: activo corriente (cuentas por cobrar) y el pasivo corriente (obligaciones financieras) aumentaron notablemente.

Podemos determinar que la liquidez de la entidad es débil e insuficiente, estos resultados se relacionan con lo que señala la investigación de Morocho (2018) y Flores (2018); donde menciona que la liquidez se refiere a la medida en que la empresa es capaz de dar cumplimiento a sus obligaciones de corto plazo o también llamadas corrientes. Por tanto, la liquidez se muestra como la capacidad de la empresa de adquirir recursos disponibles para cumplir con las deudas de corto plazo. Por otra parte, Garrido (2019), señala que la liquidez de la empresa de corto, mediano y largo plazo se encuentran paralizados, ya que no se cuenta con controles

y directivas definidas dentro de sus políticas de créditos, por lo cual las cuentas por cobrar no logran una mejora. De igual manera, Delgado (2019), señaló que las políticas de créditos fueron incumplidas por varios aspectos como la falta de tiempo, el desconocimiento de las mismas; sumado a ello, que las políticas de crédito son deficientes, y no son cumplidas a cabalidad por la entidad financiera las centrales de riesgos, también no se logra completar la evaluación del cliente, tampoco el seguimiento y recuperación de los créditos otorgados.

El tercer objetivo respecto a la efectividad de la Políticas de cobranza por cuanto, a los resultados obtenidos bajo la guía de observación, los cuales revelaron el incumpliendo de las cobranzas por parte de las autoridades. La empresa no cuenta con un área de cobranza que se encargue netamente de la gestión de cobro, esto trae un declive para la empresa puesto que los encargados de las actividades no son aptos para asumir dichas responsabilidades puesto que no están debidamente calificados para efectuar dicho cargo, trayendo como consecuencia que no hagan seguimiento de manera correcta y oportuna a los cobros pendientes, empleando métodos de cobranza de manera incorrecta, creando así un aumento de las cuentas por cobrar que se ve reflejado en el estado de situación financiera (anexo C). Estos resultados guardan relación con el estudio de Ordoñez (2017) donde indica que, a través de un adecuado proceso de cobranza, se genera un incremento en la liquidez, permitiendo reducir las cuentas por pagar.

Por último, se ha comprobado que mediante la Contrastación de la Hipótesis “La políticas de cobranza incide de manera positiva en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020”, dando respuesta y fundamento a lo investigado.

## CONCLUSIONES

- El personal de la empresa carece de conocimiento sobre las políticas de cobranza, teniendo un manejo deficiente del procedimiento de recaudación, dejando sin efectividad la etapa administrativa. Asimismo, no se realiza un seguimiento oportuno a los créditos otorgados, lo que incrementó las cuentas por cobrar.
- La liquidez de la empresa es positiva, pero mínima, reduciéndose para el año 2020, alcanzando una razón corriente de 1.32 y una prueba acida de 1.12, debido a las deficientes políticas de la empresa y a la pandemia por COVID-19. Además, se evidenció que el proceso de recuperación de cuentas por cobrar es deficiente, alcanzado un promedio de 37 días, que está por encima del tiempo previsto de la empresa de 30 días.
- Las cuentas por cobrar de la empresa se incrementaron para el 2020, reduciendo su liquidez. Este aumento fue de S/.200,000, de los cuales el 60% se explica por las políticas de cobranza liberales aplicadas por la empresa y el 40% se debieron a la pandemia que ocasionó dificultades para el cumplimiento de los plazos de pago de los deudores.

## RECOMENDACIONES

- La entidad deberá implementar el área de cobranzas a fin de mejorar el seguimiento de los créditos otorgados a los clientes. Asimismo, debe capacitar constantemente al área, con el fin de que logren identificar las políticas de cobranza adecuadas y recuperar sus cuentas por cobrar dentro del plazo establecido.
- La empresa debe revisar su información financiera de manera trimestral y realizar un análisis pertinente con el fin de conocer el estado de sus indicadores de liquidez y gestión, y de ser necesario, realizar las acciones y ajustes para mejorarlos.
- Implementar un manual de políticas de cobranza, en el que se indique en forma sistemática, clara y detallada las normas y acciones de cobranza, a fin de que los encargados del área competente puedan estudiarlas y cumplir en forma eficiente y eficaz con sus funciones.
- La empresa debe implementar un plan de contingencia que garantice la continuidad de sus operaciones ante eventos fortuitos como la pandemia, la cual comprometió la recuperación del dinero otorgado a crédito, reduciendo sus indicadores de liquidez.

## **REFERENCIAS**

Aguilar, A. H. (2015). *Políticas de crédito y cobranza y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones financieras en las empresas comerciales del distrito de Puente Piedra, año 2014* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15426/Aguilar\\_MAH.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15426/Aguilar_MAH.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ayala, J. M. (2018). *Propuesta de un manual de políticas y procedimientos de créditos y cobranzas de la empresa TJ Corporación Levisa S.R.L, ATE, 2018* [tesis para título profesional, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Institucional UPEU. [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/1349/Jacqueline\\_Tesis\\_Titulo\\_2018.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/1349/Jacqueline_Tesis_Titulo_2018.pdf?sequence=5&isAllowed=y)

Ayala, S. F. (2019). *Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de la empresa clínica Limatambo Cajamarca S.A.C* [tesis para título profesional, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio Institucional UNC. <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2733/TESIS%20GESTI%20c3%93N%20DE%20COBRANZAS%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20CLINICA%20LIMATAMBO%20CAJAMARCA%20SAC%20A%20c3%91O%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Atoche, L. P. (2016). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa despachos aduaneros Chavimochic S.A.C. del distrito de Salaverry, año 2015* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/329/atoche\\_bl.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/329/atoche_bl.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Arias, Y. P. (2020). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la cac San José Cartavio, Trujillo 2019* [tesis para título profesional, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25776/Arias%20Maqui%20%20Yelka%20Paulina%20->

Rodriguez%20Roldan%2c%20Milagros%20Elizabeth.pdf?sequence=18&isAllowed=y

Armas, A. G. (2016). *Manejo de liquidez en una economía totalmente dolarizada (ETD)* [tesis para el grado de Magister, Universidad del Pacifico]. Repositorio Institucional UP. [https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1963/Adrian\\_Tesis\\_maestria\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1963/Adrian_Tesis_maestria_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Aguirre, L. C. (2019). *Políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica financiera de CMAC Piura SAC, Chocope, periodo 2018* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/45745/Aguirre\\_TLC-Herrera\\_MNR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/45745/Aguirre_TLC-Herrera_MNR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Alegria, M. Y. (2017). *Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez en la empresa Bisagras Peruanas S.A.C. distrito Ate 2014-2016* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21957/Yancce\\_AM.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21957/Yancce_AM.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Barrientos, V. Y. (2018). *Implementación de políticas de cobranza en la gestión de cuentas por cobrar para la mejora de la liquidez de la empresa Fertilización Técnica S.A* [tesis para título profesional, Universidad Peruana de las Americas]. Repositorio Institucional ULASAMERICAS. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/543/IMPLEMENTACION%20DE%20POLITICAS%20DE%20COBRANZA%20EN%20LA%20GESTION%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20PARA%20LA%20MEJORA%20DE%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20FERTILIZACION%20TECNICA%20SA..pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Campodónico, S. S. (2019). *Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. En la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018* [tesis para título profesional, Universidad Nacional de San Martin-Tarapoto]. Repositorio Institucional UNSM. <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3645/CONTABILIDAD%20-%20Silh%3ad%20Siulen%20Campod%3b3nico%20Ushi%3b1ahua%20>

%26%20Jherson%20Willian%20Ar%c3%a9valo%20Vargas.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cardenas, J. J. (2018). *Incidencia del riesgo crediticio en el nivel de liquidez en la caja Arequipa-sede Tacna, 2015* [tesis para título profesional, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann-Tacna]. Repositorio Institucional UNJBG. [http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/3224/1389\\_2018\\_cardenas\\_frias\\_jj\\_fcje\\_ciencias\\_contables\\_y\\_financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/3224/1389_2018_cardenas_frias_jj_fcje_ciencias_contables_y_financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Chambilla, A. E. (2017). *Gestión de cobranzas y su influencia en el efectivo y equivalente de efectivo de las empresas de transporte de carga pesada en la ciudad de tacna en el periodo 2016* [tesis para título profesional, Universidad Latinoamericana Cima]. Repositorio Institucional ULC. [http://repositorio.ulc.edu.pe/bitstream/handle/ULC/105/T134\\_72160282\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ulc.edu.pe/bitstream/handle/ULC/105/T134_72160282_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Condori, C. E. (2020). *Devolución del saldo a favor del exportador y su influencia en la liquidez de la empresa exportadora D Alitex S.A.C-Tacna, periodo 2015-2016* [tesis para título profesional, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. Repositorio Institucional UNJBG. [http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4106/1827\\_2020\\_condori\\_estaca\\_c\\_fcje\\_ciencias\\_contables\\_y\\_financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4106/1827_2020_condori_estaca_c_fcje_ciencias_contables_y_financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Cantos, P. A. (2018). *Auditoría al departamento de cobranzas y su incidencia en la liquidez de Chemlok del Ecuador S.A.* [tesis para título profesional, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33185/1/Tesis%20Cantos%20-%20Piguave.pdf>

Delgado, F. C. (2019). *Las políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de las droguerías en el distrito de los Olivos, año 2019* [tesis para título profesional, Universidad Peruana de Ciencias e Informática]. Repositorio Institucional UPCL. [http://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/224/T-DELGADO\\_CHANGANA\\_FABIOLA\\_CORINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/224/T-DELGADO_CHANGANA_FABIOLA_CORINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Deza, L. A. (2019). *Análisis y evaluación de la política de créditos y cobranzas para incrementar la colocación de líneas de crédito del banco azteca del*

Perú S.A Chiclayo, 2017 [tesis para título profesional, Universidad Señor de Sipán].  
Repositorio Institucional USS.  
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6738/Deza%20Figueroa%20Luis%20Alberto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Del Valle, R. O. (2018). *El proceso de cobranza y su incidencia en la liquidez de Tigo SAC, Ate, 2017* [tesis para título profesional, Universidad Privada del Norte].  
Repositorio Institucional UPN.  
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/21950/Del%20Valle%20Tarazona%2c%20Rosario.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Del Pino, J. J. (2017). *Liquidez del mercado de acciones de la bvl en los últimos 10 años: Efecto al impuesto a la renta a la ganancia de capital* [tesis para el grado de Magister, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional PUCP.  
[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/10262/PINO\\_IZQUIERDO\\_JUAN\\_DEL\\_LIQUIDEZ\\_MERCADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/10262/PINO_IZQUIERDO_JUAN_DEL_LIQUIDEZ_MERCADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Estaca, C. C. (2020). *Devolución del saldo a favor del exportador y su influencia en la liquidez de la empresa exportadora D' Alitex S.A.C-Tacna, periodo 2015-2016* [tesis para título profesional, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann].  
Repositorio Institucional UNJBG.  
[http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4106/1827\\_2020\\_condori\\_estaca\\_c\\_fcje\\_ciencias\\_contables\\_y\\_financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4106/1827_2020_condori_estaca_c_fcje_ciencias_contables_y_financieras.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Espinoza, S. E. (2019). *Análisis de la liquidez en una empresa Aduanera 2016-2018* [tesis para el grado de Bachiller, Universidad Norbert Wiener].  
Repositorio Institucional UWIENER.  
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3373/TESIS%20Espinoza%20Evelyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Flores, P. A. (2018). *Análisis financiero y la incidencia en la administración del riesgo de liquidez en la caja Sullana, Piura año 2016-2017* [tesis para título profesional, Universidad Privada Antenor Orrego]. Repositorio Institucional UPAO.  
[https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/5885/1/RE\\_CONT\\_PERC\\_Y.FLORES\\_ANALISIS.FINANCIERO\\_DATOS.pdf](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/5885/1/RE_CONT_PERC_Y.FLORES_ANALISIS.FINANCIERO_DATOS.pdf)

Gomez, D. M. (2019). *Análisis de las cuentas por cobrar de una empresa comercializadora en el año 2016-2017* [tesis para Bachiller, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional UWIENER. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3087/TESIS%20Mas%20Deysi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Garrido, T. B. (2019). *Estrategias de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa Inspecciones y Servicios del Perú SAC periodo 2017 y 2018* [tesis para título profesional, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional UWIENER. [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3572/T061\\_73929688\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3572/T061_73929688_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Guevara, Z. M. (2019). *Políticas de cobranza y su incidencia en la situación financiera de la empresa Distribuidora Carranza Hnos S.A.C. 2017* [tesis para título profesional, Universidad Nacional de Trujillo]. Repositorio Institucional UNITRU. [https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/12690/meregildoguevara\\_zuly.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/12690/meregildoguevara_zuly.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Herrera, W. R. (2018). *Diseño de políticas de créditos y cobranzas para la empresa Dipacsa S.A* [tesis para título profesional, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30422/1/Pol%c3%adticas%20de%20cr%c3%a9ditos%20y%20cobranzas-Herrera%20Gavilanes.pdf>

Loayza, L. E. (2017). *Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Comercial FEL S.A.C. en el Periodo 2016* [tesis para título profesional, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional UTP. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/1517/Lady%20Loayza\\_Fresia%20Pastor\\_Lidia%20V%c3%a1squez\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_%20T%c3%adtulo%20Profesional\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/1517/Lady%20Loayza_Fresia%20Pastor_Lidia%20V%c3%a1squez_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_%20T%c3%adtulo%20Profesional_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Montaguano, K. C. (2017). *Propuesta de mejora en el proceso de cobranzas de la compañía Norelco S.A* [tesis para título profesional, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20709/1/PROPUESTA%20DE%20MEJORA%20EN%20EL%20PROCESO%20DE%20COBRANZAS%20DE%20LA%20>

COMPAC3%91%C3%8DA%20NORELCO%20S.A.%20PARA%20PREVENIR%  
20LA%20CARTE.pdf

Morocho, Z. P. (2018). *Diseño de un manual de políticas y procedimientos de crédito y cobranza para Tecfaroni* [tesis para título profesional, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37253/1/Tesis%20Manual%20de%20Políticas%20y%20Procedimientos%20Morocho%20Zenaida%20y%20Victor%20Kevin.pdf>

Martinez, C. L. (2019). *Gestión de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC* [tesis para título profesional, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional UTP. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3766/Carmen%20Martinez\\_Lourdes%20Odar\\_Mauricio%20Zegarra\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_Titulo%20Profesional\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3766/Carmen%20Martinez_Lourdes%20Odar_Mauricio%20Zegarra_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Manchay, M. T. (2016). *Control de las políticas de créditos-cobranzas y la recuperación de la cartera pesada de la caja Paita de la ciudad de rioja, período 2015* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/14605/Manchay\\_TM.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/14605/Manchay_TM.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Melquiades, L. F. (2017). *Evaluación de los indicadores de liquidez financiera de la empresa H&T constructores SAC en los años 2014-2016* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10762/melquiades\\_vl.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10762/melquiades_vl.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Moreno, A. R. (2015). *Impacto del riesgo de liquidez en la rentabilidad del sistema financiero peruano* [tesis para el grado de Magister, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional PUCP. [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/18025/MORENO\\_QUISPE\\_ANALY\\_ROXANA\\_IMPACTO\\_DEL\\_RIESGO\\_DE\\_LIQUIDEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/18025/MORENO_QUISPE_ANALY_ROXANA_IMPACTO_DEL_RIESGO_DE_LIQUIDEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ore, L. W. (2018). *Política de créditos y cobranzas y la rentabilidad en la empresa Pure Biofuels del Perú SAC 2017* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/23264/Ore\\_CLW.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/23264/Ore_CLW.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pasquel, D. M. (2020). *Implementación de Políticas y procedimientos de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2020* [tesis para título profesional, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional UWIENER. [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4236/T061\\_45258741\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4236/T061_45258741_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Peralta, N. G. (2018). *Políticas de créditos y cobranzas y la liquidez en la empresa grafica Biblos SA, año 2016-2017* [tesis para título profesional, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Institucional AUTONOMA. <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/609/1/NORMA%20PERALTA%2c%20GAMBOA.pdf>

Pérez, C. P. (2014). *Análisis por ratios de la solvencia y rentabilidad empresarial*. [Trabajo fin de Master, Universidad de Oviedo]. Repositorio Institucional UNIOVI. <https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/28795/?sequence=3>

Urtecho, R. E. (2018). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Caseco E.I.R.L del distrito de Trujillo, periodo 2015-2016* [tesis para título profesional, Universidad Nacional de Trujillo]. Repositorio Institucional UNITRU. [https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/12179/urtechoquispe\\_richar.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/12179/urtechoquispe_richar.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Torres, M. E. (2018). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la Edpyme Credivision de la ciudad de Trujillo, año 2017* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26673/mostacero\\_tm.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26673/mostacero_tm.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Puma, E. M. (2015). *El nivel de liquidez y su incidencia en las obligaciones a terceros de la empresa Universo S.C.R.L. de la ciudad de Puno* [tesis para título profesional, Universidad Nacional del Antiplano]. Repositorio Institucional UNAP. [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4697/Puma\\_Mescoco\\_Efrain.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4697/Puma_Mescoco_Efrain.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pucutay, J. A. (2019). *Implementación de políticas de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa Windhaiven SAC, 2018* [tesis para título profesional, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional UWIENER. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3308/TESIS%20Pucutay%20Jen.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Polo, R. E. (2018). *Gestión de créditos y su incidencia en la liquidez de la empresa Caxamarca gas S.A-Cajamarca 2017* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27887/Polo\\_HRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27887/Polo_HRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pisco, M. C. (2020). *Gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Full Motor's S.C.R.L-Bagua 2018* [tesis para título profesional, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47851/Pisco\\_CM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47851/Pisco_CM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Saavedra, S. B. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las mypes* [tesis para Bachiller, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UNP. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14808/Saavedra%20Olivares%20Skiner%20Brayson.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Tapia, L. M (2019). *Influencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa Equipo Luigi S.A.C., Villa María del Triunfo, 2017* [tesis para título profesional, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UNP. [https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15124/Paucca%20Mallqui%2c%20Yessica-Tapia%20Gamarras%2c%20Leslie%20Melissa\\_total.pdf?sequence=7&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15124/Paucca%20Mallqui%2c%20Yessica-Tapia%20Gamarras%2c%20Leslie%20Melissa_total.pdf?sequence=7&isAllowed=y)

Ordoñez, R. E. (2017). *Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A.* [tesis para título profesional, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1922/1/T-ULVR-1728.pdf>

Ramos, J. M. (2020). *Políticas de cobranza y la liquidez de la empresa organics products trading-agro E.I.R.L. ubicada en el distrito de chilca - 2019* [tesis para título profesional, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Institucional AUTONOMA.

<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/1146/1/Chacaliaza%20Pena%2c%20William%20Angel%20Joel%3b%20Guillermo%20Ramos%2c%20Julissa%20Mariela.pdf>

Sullon, W. G. (2017). *Las Obligaciones Tributarias y su Incidencia en la Liquidez de las empresas Constructoras en el Perú* [tesis para título profesional, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Institucional ULADECH.

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4932/LIQUIDEZ\\_OBLIGACIONES\\_TRIBUTARIAS\\_SULLON\\_SANDOVAL\\_WILLIAM\\_GUILLERMO.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4932/LIQUIDEZ_OBLIGACIONES_TRIBUTARIAS_SULLON_SANDOVAL_WILLIAM_GUILLERMO.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

## ANEXOS

### Anexo A. Matriz de consistencia

Título	Problemas	Objetivos	Hipótesis	Método
<p>Políticas de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.</p>	<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuál es la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>Las políticas de cobranza inciden de manera positiva en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.</p>	<p><b>Diseño de contrastación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño: No experimental</li> <li>- Nivel: Correlacional-Transversal</li> </ul> <p><b>Población y muestra</b></p> <p>Los estados financieros de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.</p> <p><b>Técnicas e instrumentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrevista / Guía de entrevista</li> <li>- Revisión documental / Guía de revisión documental</li> <li>- Observación/ Guía de observación</li> </ul>
	<p><b>Problemas específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿De qué manera influye el conocimiento de las políticas de cobranza en la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020?</li> <li>- ¿Cómo se encuentra la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020?</li> <li>- ¿Qué tan efectivas son las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020?</li> </ul>	<p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluar de qué manera influye el conocimiento de las políticas de cobranza en la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.</li> <li>- Analizar la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.</li> <li>- Determinar la efectividad de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L, Piura, año 2020.</li> </ul>		

**LINEAMIENTO INTERNO DE CREDITO Y COBRANZA –**  
**GRUPO GERÓNIMO TRADING S.R.L**

**1. Requerimiento:**

El cliente se contacta con el área comercial de la empresa mediante un correo o llamada telefónica solicitando una cotización describiendo el producto que se requiere y también el INCOTERM que se utilizará para la venta del mismo.

El área comercial evaluará al cliente tomando en cuenta si es un cliente recurrente en la empresa o es uno nuevo. De acuerdo a esto, se filtrará la información del cliente para conocer si está establecido correctamente en el mercado y si tiene la capacidad económica para pagar el crédito solicitado.

Una vez que el cliente haya pasado todos los filtros, se le enviará la cotización que incluirá todos los costos que determine la venta del producto solicitado, teniendo una vigencia máxima de una semana.

**2. Orden de Compra:**

El cliente después de recibir y aceptar la cotización hecha por el área comercial de la empresa, debe enviar una orden de compra especificando todos los aspectos que se tomarán en cuenta para la compra y adjuntando la cotización y el adelanto del pago bancarizado de la compra a efectuar, de esta manera se cierra la compra.

El área correspondiente, hará la factura del adelanto así como también del restante para que lo pueda cancelar una vez entregado el producto

**3. Despacho:**

El área encargada armará el contenedor correspondiente cumpliendo con el pedido del cliente, este proceso durará máximo una semana.

Cuando el contenedor está listo, se avisará con anticipación la fecha y hora del envío adjuntando la factura para el respectivo abono por parte del comprador.

El cliente deberá enviar el SUIIT bancario para que se pueda hacer seguimiento del pago.

---

## Anexo C

**Tabla 4**

*Resumen de información de la entrevista a el gerente general y la contadora de la empresa Grupo Gerónimo Trading SRL*

Nombre	Noé Geronimo Escobal	Mónica Broncano Jaramillo
Institución	Grupo Gerónimo Trading SRL	Grupo Gerónimo Trading SRL
Cargo	Gerente General	Contadora
Actividades que desempeña	Supervisión de la empresa	Coordinación de los pedidos para exportación, enviar cronogramas de pedidos, contabilidad de la empresa
¿Existen políticas de cobranza en la empresa? ¿En qué medida se cumplen?	Sí existen políticas de cobranza, cada venta hecha consta de un contrato, cada uno de ellos puede variar depende del cliente y el método de pago que se le ha otorgado y se debe cobrar de acuerdo a este y lo establecido en el contrato previa venta. Se cumple en una medida que garantice que el cliente nos pague porque no conviene tener cuentas incobrables.	Si existen políticas de cobranza en la empresa, pero es prácticamente por la facturación, como nosotros tenemos un acuerdo comercial con cada cliente, las facturas son con un período de 30 días aproximadamente de vencimiento, entonces nosotros tenemos que hacer seguimiento a las facturas, pero pueden ser pagadas antes, todo depende del cliente, ahí usamos mucho lo que son los INCOTERMS para la política de cobranza, si bien se pueden pagar en planta, o sea hacer la negociación en planta, donde nos tienen que pagar o liquidar todo netamente o una vez llegue a destino, cuando llega a destino, nosotros tenemos que agregarle obviamente a la factura por tema de política los 30 días o también hay la evaluación como te comentaba, primero o bien existe un adelanto del 50% de la carga y la diferencia será pagada previa evaluación.

<p>¿Cada cuánto tiempo se actualizan las políticas de cobranza?</p>	<p>Las políticas de cobranza se actualizan dependiendo del cliente, de cómo se ha venido trabajando con él, del INCOTERM que se ha trabajado para esa venta, como dije anteriormente son diferentes métodos que se utilizan y los pedidos son por semana, quincenal.</p>	<p>En cada despacho porque las políticas comerciales a veces son diferentes, las negociaciones comerciales son diferentes, por ejemplo con un cliente podemos cerrar la negociación en conjunto cada mes o cada semana, los despachos son cada semana, por eso las actualizaciones son cada semana o cada dos semanas.</p>
<p>¿Si se realizan ventas al crédito, usted tiene establecido algún tipo de evaluación para esos clientes?</p>	<p>Por supuesto, para poder darle crédito a alguien, debemos evaluar la información del cliente, además de que ya se debe haber trabajado con él y que nos haya pagado para poder darle esa confianza con el crédito.</p>	<p>Si, pasa previa prueba para evaluar el tema de crédito.</p>
<p>¿La empresa verifica los documentos de calificación de crédito y estos a la vez pasan por un filtro?</p>	<p>Sí, todos los documentos y datos del cliente son verificados y también se toma referencia de otras experiencias que haya tenido con otras empresas para poder calificarlo y darle el crédito.</p>	<p>Así es, la empresa verifica todo antes de dar un crédito.</p>
<p>¿Cuáles son los parámetros que existen en la empresa para el control de créditos y cobranzas?</p>	<p>Como lo dije anteriormente, primero se obtiene la información necesaria del cliente, luego se verifica con otras instituciones y las primeras ventas son al contado para saber si el cliente tiene liquidez para pagar la totalidad de la venta y depende a esto se le puede dar créditos.</p>	<p>Los parámetros para el control del crédito es que previamente se evalúa, se hace un filtro con una búsqueda para evaluarlo con qué otra empresa se trabajó, dado que nosotros tenemos muchos colegas que a veces trabajan con los mismos clientes que nosotros por campaña, entonces filtramos esa información y también básicamente en los dos primeros</p>

		despachos siempre trabajamos al contado y después de un período de tiempo, trabajamos con el 50%, 60%, si se ve que se está trabajando de una manera bien, trabajamos de una manera del 30% o 40%, al crédito se va lo que queda de diferencia del adelanto.
¿Cuáles son las modalidades más frecuentes de cobro?	Llamadas y correos electrónicos, casi siempre son las principales.	Claro.
¿Tiene conocimiento de un manual de políticas de cobranza?	Sinceramente no, creo que todas las políticas que aplicamos varían por cliente y la forma de venta que se ha hecho.	Sí, pero nosotros relativamente cambiamos por cada cliente y las negociaciones comerciales, porque por un despacho se puede negociar todo cerrado, como adelantos, o sea literalmente van a cambiar y si me dices de un libro de cobranza, probablemente si lo podemos manejar viendo como nosotros hemos trabajado con nuestros clientes en diferentes factores porque cada uno tiene su modalidad de trabajo.
¿Crees que las políticas de cobranza podrían disminuir las ventas?	No, porque a cada cliente se le informa del procedimiento de venta y de pago y si ellos están de acuerdo entonces quiere decir que están dispuestos a pagar y cumplir con el contrato.	No siempre, porque tratamos de negociarlo de manera que el importador no se vea perjudicado y nosotros tampoco con el tema de los créditos, o sea entramos como en una evaluación ambos, después de esta vemos como la empresa está en temas de liquidez para comprar todo un contenedor y que tanto podemos comprometernos con ellos más que todo por el tema de la liquidez que ellos puedan tener.

¿Qué procedimientos básicos se utiliza para un cobro?	Los básicos son las llamadas y los correos electrónicos pero también se hacen visitas al cliente.	Llamadas, gmails, visitas también.
¿Se informa de manera oportuna a los clientes de sus cuentas por vencer?	A cada cliente se le informa las fechas de pago.	Claro, se le manda un correo tres días antes de vencer la cuota para que tengan conocimiento de la fecha de vencimiento.
¿Conoce acciones legales para las cuentas incobrables?	Si, cada venta es hecha con un contrato donde se especifica las consecuencias por no pagar.	Claro, cada venta está hecha con un contrato.
¿Qué procesos implementaría usted para mejorar el sistema de créditos y cobranzas?	Quizás establecer políticas no tan variantes en la empresa para poder tener un mejor seguimiento de los créditos otorgados y también poder acceder a mayor información del cliente.	Emplear el tema de nuevos contrato, nuevos parámetros entre importador y exportador para dar mayor flexibilidad en el tema de los créditos, evaluación profunda de cada cliente para tener un poco de fiabilidad de como ellos están trabajando, que tan honestos son, en este mundo los temas de créditos son largos porque son a 45 días pero cuando ya se van evaluando de manera regular como que se da mayor facilidad a los créditos. También hacer una relación de cada crédito con cada cliente.

*Fuente:* Entrevistas al gerente y contador de Grupo Geronimo Trading S.R.L.

*Elaborado por:* Alzamora y Cruz

Anexo D. Estados de situación financiera del 2019 y 2020



**REPORTE**  
**FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2019**  
**TERCERA CATEGORIA – ITF**  
**Estados Financieros**

**Balance General**

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2019)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	27839	Sobregiros bancarios	401	
Inv valor razonable y disp. para la vta	360		Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	83114	Remuneraciones y particip. por pagar	403	
- Ctas por cobrar comerciales mercado internacional		78958.30	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	
- Ctas por cobrar comerciales mercado nacional		4155.70	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362		Ctas por pagar acción, directores y ger	406	
Cuentas por cobrar al personal, acc, socios, dir y ger	363		Ctas. por pagar diversas - terceros	407	
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364		Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365		Obligaciones financieras	409	124845
Serv. y otros contratados por anticipado	366		Provisiones	410	
Estimación de ctas. de cobranza dudosa	367		Pago diferido	411	
Mercaderías	368	3703	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>124845</b>
Productos terminados	369				
Subproductos, deshechos y desperdicios	370				
Productos en proceso	371				
Materias primas	372				
Materias aux, suministros y repuestos	373				
Envases y embalajes	374				
Existencias por recibir	375		Capital	414	45000
Desvalorización de existencias	376		Acciones de inversión	415	
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377		Capital adicional positivo	416	
Otros activos corrientes	378	58129	Capital adicional negativos	417	
Inversiones mobiliarias	379		Resultados no realizados	418	
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Excedentes de revaluación	419	
Activos por derecho de uso (2)	381		Reservas	420	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	95000	Resultados acumulados positivos	421	184788
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(140000)	Resultados acumulados negativos	422	
Intangibles	384		Utilidad del ejercicio	423	177869
Activos biológicos	385		Pérdida del ejercicio	424	
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>407657</b>
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388		<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>426</b>	<b>532502</b>
Otros activos no corrientes	389				
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>532502</b>			



**REPORTE**  
**FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020**  
**TERCERA CATEGORIA – ITF**  
**Estados Financieros**

**Balance General**

<b>Balance General</b> (Valor Histórico al 31 de dic. 2020)					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Caja y bancos	359	108836	Sobregiros bancarios	401	
Inv valor razonable y disp. para la vta	360		Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	283114	Remuneraciones y particip. por pagar	403	
- Ctas por cobrar comerciales mercado internacional		268958.3	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	
- Ctas por cobrar comerciales mercado nacional		14155.7	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362		Ctas por pagar acción, directores y ger	406	
Cuentas por cobrar al personal, acc, socios, dir y ger	363		Ctas. por pagar diversas - terceros	407	
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364		Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	425000	Obligaciones financieras	409	1093990
Serv. y otros contratados por anticipado	366		Provisiones	410	
Estimación de ctas. de cobranza dudosa	367		Pago diferido	411	
Mercaderías	368		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	1093990
Productos terminados	369				
Subproductos, deshechos y desperdicios	370				
Productos en proceso	371		<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	254820			
Materias aux, suministros y repuestos	373				
Envases y embalajes	374		Capital	414	45000
Existencias por recibir	375		Acciones de inversión	415	
Desvalorización de existencias	376		Capital adicional positivo	416	
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377		Capital adicional negativos	417	
Otros activos corrientes	378	407167	Resultados no realizados	418	
Inversiones mobiliarias	379		Excedentes de revaluación	419	
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Reservas	420	
Activos por derecho de uso (2)	381		Resultados acumulados positivos	421	322472
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	95000	Resultados acumulados negativos	422	
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(28000)	Utilidad del ejercicio	423	126029
Intangibles	384		Pérdida del ejercicio	424	
Activos biológicos	385		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	493501
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386				
Desvalorización de activo inmovilizado	387		<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>426</b>	1587491
Activo diferido	388	41554			
Otros activos no corrientes	389				
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>1587491</b>			

Anexo E. Estados de resultados del 2019 y 2020



**REPORTE  
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2019  
TERCERA CATEGORIA E ITF**

Estados Financieros

<b>Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2019</b>		
Ventas netas o ing. por servicios	461	3742018
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	3742018
Costo de ventas	464	(3455523)
Resultado bruto Utilidad	466	286495
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(54444)
Gastos de administración	469	(51184)
Resultado de operación utilidad	470	180867
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(2998)
Ingresos financieros gravados	473	
Otros ingresos gravados	475	
Otros ingresos no gravados	476	
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	
Gastos diversos	480	
Resultado antes de part. - Utilidad	484	177869
Resultado antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del imp - Utilidad	487	177869
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	177869
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)



**REPORTE**  
**FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020**  
**TERCERA CATEGORIA E ITF**

Estados Financieros

<b>Estado de Resultados</b> <b>Del 01/01 al 31/12 de 2020</b>		
Ventas netas o ing. por servicios	461	2780333
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	2780333
Costo de ventas	464	(2545696)
Resultado bruto Utilidad	466	234637
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(28714)
Gastos de administración	469	(53982)
Resultado de operación utilidad	470	151941
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(25912)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	
Otros ingresos no gravados	476	
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	
Gastos diversos	480	
Resultado antes de part. - Utilidad	484	126029
Resultado antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del imp - Utilidad	487	126029
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	126029
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)

**Anexo F.** Cálculo de ratios de liquidez del 2019 y 2020

**Tabla 5**

*Ratios de la Empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L*

INDICADORES	FORMULA	AÑO 2020	TOTAL	AÑO 2019	TOTAL
Liquidez General	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,478,937.00 / 1,093,990.00	1.35	451,502.00 / 124,845.00	3.62
Prueba Acida	Activo Corriente – Existencias / Pasivo Corriente	(1,478,937.00 – 254,820.00) / 1,093,990.00	1.12	(451,502.00 – 3,703.00) / 124,845.00	3.59
Capital neto de Trabajo	Activo corriente – Pasivo Corriente	1,478,937.00 - 1,093,990.00	384,947.00	451,502.00 - 124,845.00	326,657.00

*Fuente:* Estados de Situación Financiera 2019 y 2020 del Grupo Gerónimo Trading S.R.L

*Elaborado por:* Alzamora y Cruz

## Anexo G. Cálculo de razón corriente del 2019 y 2020

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

- Año 2020

$$\frac{1,478,937.00}{1,093,990.00} = 1.35$$

- Año 2019

$$\frac{451,502.00}{124,845.00} = 3.62$$

## Anexo H. Cálculo de prueba ácida del 2019 y 2020

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

- Año 2020

$$\frac{1,478,937.00 - 254,820.00}{1,093,990.00} = 1.12$$

- Año 2019

$$\frac{451,502.00 - 3,703.00}{124,845.00} = 3.59$$

## Anexo I. Cálculo del capital de trabajo del 2019 y 2020

Capital neto de trabajo = Activo corriente – Pasivo corriente

- Año 2020

1,478,937.00			
-	=	384,947,00	
1,093,990.00			

- Año 2019

451,502.00			
-	=	326,657.00	
124,845.00			

## Anexo J

### Tabla 6

*Ratios de Gestión de la Empresa Grupo Geronimo Trading S.R.L 2019 - 2020*

INDICADORES	FORMULA	AÑO 2020	TOTAL	AÑO 2019	TOTAL
Rotación de Cuentas por Cobrar (Días)	$\frac{\text{(Cuentas por Cobrar * 360)}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{(283,114.00 * 360)}{2,780,333.00}$	36.66	$\frac{(83,114.00 * 360)}{3,242,018.00}$	8.00
Rotación de Cuentas por Cobrar (Veces)	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{2,780,333.00}{283,114.00}$	9.82	$\frac{3,242,018.00}{83,114.00}$	45.02

*Fuente: Empresa Grupo Gerónimo Trading S.R.L*

*Elaborado por: Alzamora y Cruz*

### Anexo K. Cálculo de rotación de cuentas por cobrar del 2019 y 2020

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

- Año 2020

$$\frac{2,780,333.00}{283,114.00} = 9.82$$

- Año 2019

$$\frac{3,742,018.00}{83,114.00} = 45.02$$

### Anexo L. Cálculo de cuentas por cobrar del 2019 y 2020

$$\text{Cuentas por cobrar (días)} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{ventas}}$$

- Año 2020

$$\frac{283,114.00 * 360}{2,780,333.00} = 36.66$$

- Año 2019

$$\frac{83,114.00 * 360}{3,742,018.00} = 8.00$$

## **Anexo M. Guía de entrevista**

### Guía de entrevista

- 1- ¿Existen política de cobranza en la empresa, en qué medida se cumplen?
- 2- ¿Cada cuánto tiempo se actualiza las políticas de cobranzas?
- 3- ¿Si se realiza ventas al crédito, la empresa tiene establecido algún tipo de evaluación para esos clientes?
- 4- ¿La empresa verifica los documentos para la calificación del crédito y estos a la vez pasan por un filtro?
- 5- ¿Cuáles son los parámetros que existen en la empresa para el control de créditos y cobranzas?
- 6- ¿Cuáles son las modalidades más frecuentes de cobro?
- 7- ¿Cuentan con procedimientos de cobranza de manera oportuna?
- 8- ¿Tiene conocimiento de un manual de políticas de cobranza?
- 9- ¿Cree que las políticas de cobranza podrían disminuir las ventas?
- 10- ¿Qué procedimientos básicos se emplea para un cobro?
- 11- ¿Se informa de manera oportuna a los clientes de sus cuentas por vencer?
- 12- ¿El pago es girado al nombre de la empresa?
- 13- ¿Conoce acciones legales para las cuentas incobrables?
- 14- ¿Qué procesos implementaría usted para mejorar el sistema de créditos y cobranzas?

## Anexo M. Constancia de autorización de la empresa de estudio

**GRUPO GERONIMO  
TRADING S.R.L**

RUC: 20602294880



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

### **CONSTANCIA**

Gerente General de Grupo Geronimo Trading S.R.L: Noe Geronimo Escobal.  
En la ciudad de Piura.

#### **HACE CONSTAR:**

Que, se autoriza a los estudiantes KEVIN ALEXANDER CRUZ JIMENEZ, identificado con ID 000181924 y SHEYLA ANABEL ALZAMORA ALZAMORA, identificado con ID 000183720, alumnos de la facultad de Ciencias Económicas-Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Privada Antenor Orrego, para desarrollar la tesis titulada "POLÍTICA DE COBRANZA Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO GERONIMO TRADING S.R.L. PIURA, AÑO 2020", para lo cual nos comprometemos a brindarles facilitarles la información necesaria.

Se expide la presente constancia, a solicitud de los interesados para los fines que crean convenientes.

  
GRUPO GERONIMO TRADING S.R.L.  
RUC: 20602294880  
Noe Angélica Geronimo E.  
GERENTE GENERAL

[AGRONEGOCIOSGERONIMO@HOTMAIL.COM](mailto:AGRONEGOCIOSGERONIMO@HOTMAIL.COM)  
[MONICABRONCAND75@GMAIL.COM](mailto:MONICABRONCAND75@GMAIL.COM)

920404196  
CASTILLA/PIURA

## Anexo N. Resolución de decanato que aprueba el proyecto de tesis



“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

### **RESOLUCIÓN N° 0812-2021-FCCEE-D-UPAO**

Trujillo, setiembre 27 de 2021

**VISTO**, el Oficio N° 0504-2021-EPC-FCCEE-UPAO, remitido por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad, sobre expediente de proyectos de tesis elaborados por estudiantes en la asignatura Tesis I, Carrera Profesional de Contabilidad – Filial Piura, docente Mg. Marco Reyes Contreras; para la formalización de aprobación y registro correspondiente, y;

#### **CONSIDERANDO:**

Que, la Ley Universitaria N° 30220, en el artículo 45. Obtención de grados y títulos, 45.2 Título Profesional, requiere entre otros requisitos, la aprobación de una tesis;

Que, por Resolución de Consejo Directivo N° 148-2020-CD-UPAO, se aprueba el Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego, en el que se establece que para obtener el título profesional se requiere entre otros requisitos la presentación y aprobación de una tesis;

Que, los proyectos de tesis contenidos en el expediente presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad, han sido elaborados en la asignatura Tesis I, Semestre 2021-10, Carrera Profesional de Contabilidad, Filial Piura, asumiendo el docente de la asignatura, Mg. Marco Antonio Reyes Contreras (ID: 114027), la función de asesor;

Que, de conformidad con lo establecido en el Título III, artículos N° 29, N.° 30, N.° 31, N.° 32 y N.° 33, del Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad, los estudiantes han cumplido con lo normado para la aprobación y el registro correspondiente del proyecto de tesis;

Que, el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad, en mérito al artículo N° 34 y el procedimiento que aplica para la tercera disposición transitoria del Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad, ha remitido el Oficio N° 0504-2021-EPC-FCCEE-UPAO, para autorizar el registro de los proyectos de tesis elaborados y aprobados por estudiantes en la asignatura Tesis I (CONT-319, NRC: 1657-1659) de la Carrera Profesional de Contabilidad: ALZAMORA ALZAMORA, SHEYLA ANABEL (ID 183720), CRUZ JIMÉNEZ, KEVIN ALEXANDER (ID 181924), BERECHÉ MORAN, CLAUDIA SOFÍA (ID 184250), SALAZAR BENAVIDES, MARÍA DEL CARMEN (ID 185065), CÁCERES PEÑA, KEVIN (ID 174624), CALLE GONZALES, ROSITA ZULEMA (ID 189019), CHUQUIHUANGA YARLEQUE, DANIELA ISABEL (ID 182476), LOZADA ASTUDILLO, KAROLYNNE JESÚS (ID 185099), CHUMACERO JARAMILLO, HERMINDA (ID 184319), GIRÓN VIERA, GABRIEL ADOLFO (ID 162889), CÓRDOVA CHERRE, KEVIN DANIEL (ID 134380), CUEVA ZELADA, ANTHONY BRAIAN (ID 157007), MERINO VALENCIA, SANDRA LUCERO (ID 189013), desarrollados y aprobados en el Semestre Académico 2021-10, docente Mg. Marco Antonio Reyes Contreras (ID: 114027);

Que, en cumplimiento con lo establecido en el artículo N° 35 del Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad, es menester expedir la respectiva resolución para aprobación y registro de los proyectos de tesis, de los estudiantes mencionados, Carrera Profesional de Contabilidad;

Estando a las consideraciones expuestas y en uso de las atribuciones legales conferidas a este Despacho por el Estatuto de la Universidad.

#### **SE RESUELVE:**

**Artículo 1.- APROBAR** los proyectos de tesis elaborados en la asignatura Tesis I (CONT-319, NRC: 1657-1659), Semestre Académico 2021-10, Carrera Profesional de Contabilidad – Filial Piura, por los estudiantes: **ALZAMORA ALZAMORA, SHEYLA ANABEL (ID 183720), CRUZ JIMÉNEZ, KEVIN ALEXANDER (ID 181924), BERECHÉ MORAN, CLAUDIA SOFÍA (ID 184250), SALAZAR BENAVIDES, MARÍA DEL CARMEN (ID 185065), CÁCERES PEÑA, KEVIN (ID 174624), CALLE GONZALES, ROSITA ZULEMA (ID 189019), CHUQUIHUANGA YARLEQUE, DANIELA ISABEL (ID 182476), LOZADA ASTUDILLO, KAROLYNNE JESÚS (ID 185099), CHUMACERO JARAMILLO, HERMINDA (ID 184319), GIRÓN VIERA, GABRIEL ADOLFO (ID 162889), CÓRDOVA CHERRE, KEVIN DANIEL (ID 134380), CUEVA ZELADA, ANTHONY BRAIAN (ID 157007), MERINO VALENCIA, SANDRA LUCERO (ID 189013)**, docente Mg. Marco Antonio Reyes Contreras (ID: 114027).

**Artículo 2.- AUTORIZAR** el registro de los proyectos de tesis de los estudiantes mencionados en el artículo primero de esta resolución, en el libro de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad, de acuerdo al siguiente detalle:

ID	ESTUDIANTES	TÍTULO DEL PROYECTO	N° DE REGISTRO
183720 181924	ALZAMORA ALZAMORA, SHEYLA ANABEL CRUZ JIMÉNEZ, KEVIN ALEXANDER	POLÍTICA DE COBRANZA Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO GERONIMO TRADING S.R.L, PIURA, AÑO 2020.	008-2021/CONT/PIURA
184250 185065	BERECHÉ MORAN, CLAUDIA SOFÍA SALAZAR BENAVIDES, MARÍA DEL CARMEN	LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LAS FINANZAS PERSONALES DE LOS EMPRENDEDORES DE NEGOCIOS DE LA CIUDAD DE SULLANA AÑO 2020.	009-2021/CONT/PIURA



174624 189019	CÁCERES PEÑA, KEVIN CALLE GONZALES, ROSITA ZULEMA	NORMAS TRIBUTARIAS EN TIEMPOS DEL COVID 19 Y SU IMPACTO EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO DEL MERCADO MODELO, PIURA 2020.	010-2021/CONT/PIURA
182476 185099	CHUQUIHUANGA YARLEQUE, DANIELA ISABEL LOZADA ASTUDILLO, KAROLYNNE JESÚS	RÉGIMEN LABORAL ESPECIAL MYPE Y SU INFLUENCIA EN LOS COSTOS LABORALES DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA PARTICULAR SAN PABLO, PIURA, PERIODO 2018-2020.	011-2021/CONT/PIURA
184319	CHUMACERO JARAMILLO, HERMINDA	EL DRAWBACK Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ DE LA AGROEXPORTADORA INCASOURCE TRADING S.A.C. PIURA, 2019 – 2020.	012-2021/CONT/PIURA
162889 134380	GIRÓN VIERA, GABRIEL ADOLFO CÓRDOVA CHERRE, KEVIN DANIEL	FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU FINANZAS INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MYPES DEL MERCADO SAN MIGUEL DE PIURA 2020.	013-2021/CONT/PIURA
157007 189013	CUEVA ZELADA, ANTHONY BRAIAN MERINO VALENCIA, SANDRA LUCERO	CONTRATO FORWARD Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA IMPORTADORA DIREPJA IMPORT. Y SERVICIOS GENERALES E.I.R.L., PIURA, AÑO 2020.	014-2021/CONT/PIURA

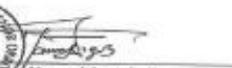
**Artículo 3.-** DECLARAR expeditos a los estudiantes: **ALZAMORA ALZAMORA, SHEYLA ANABEL (ID 183720), CRUZ JIMÉNEZ, KEVIN ALEXANDER (ID 181924), BERECHÉ MORAN, CLAUDIA SOFIA (ID 184250), SALAZAR BENAVIDES, MARÍA DEL CARMEN (ID 185065), CÁCERES PEÑA, KEVIN (ID 174624), CALLE GONZALES, ROSITA ZULEMA (ID 189019), CHUQUIHUANGA YARLEQUE, DANIELA ISABEL (ID 182476), LOZADA ASTUDILLO, KAROLYNNE JESÚS (ID 185099), CHUMACERO JARAMILLO, HERMINDA (ID 184319), GIRÓN VIERA, GABRIEL ADOLFO (ID 162889), CÓRDOVA CHERRE, KEVIN DANIEL (ID 134380), CUEVA ZELADA, ANTHONY BRAIAN (ID 157007), MERINO VALENCIA, SANDRA LUCERO (ID 189013)**; para el desarrollo del proyecto de tesis, teniendo en cuenta que la vigencia de dicho proyecto es de un año incluida la sustentación, cuyo vencimiento es el 13 de agosto de 2022.

**REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.**



  
**José Guillermo Nolasco**  
 Decano  
 Facultad Ciencias Económicas

C.c. EPC, SA, Piura, Interesados, Archivo.



  
**Manuel Angulo Burgos**  
 Secretario Académico  
 Facultad Ciencias Económicas