



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Auditoría Empresarial y del Sector
Público

Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la
liquidez de una empresa de servicios de consultoría,
2020 al 2024

TESIS

Para optar el Título Profesional de Contadora Pública

AUTOR

Karla Lidia REYES HERRERA

ASESOR

Dr. Alberto Benjamín ESPINOZA VALENZUELA

Lima, Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Reyes, K. (2026). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Auditoría Empresarial y del Sector Público]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Karla Lidia Reyes Herrera
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	70272785
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0007-4289-9586
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Alberto Benjamín Espinoza Valenzuela
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07335395
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-8577-1717
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Emilio Gabriel García Villegas
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	08628745
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Juan Antonio Arrunategui Aguirre
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07477074
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Omar Abdel Roldan Flores
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	09742258
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.3 Contabilidad financiera
Grupo de investigación	NO APLICA

Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Santiago de Surco Latitud: -12.08779 Longitud: -76.97279
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2020 - 2024
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORÍA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

ACTA N° 005-EPAESP-FCC-2026

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

En la ciudad de Lima, en el local Salón de Grados (1er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, a las 15:00 horas del día treinta de abril del año dos mil veintiséis, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la tesis o el trabajo de suficiencia profesional para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 000640-2026-D-FCC/UNMSM de fecha 7 de mayo de 2026, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE	:	Dr. Emilio Gabriel García Villegas
MIEMBRO - ASESOR	:	Dr. Alberto Benjamín Espinoza Valenzuela
MIEMBROS	:	Dr. Juan Antonio Arrunategui Aguirre
		Mag. Omar Abdel Roldan Flores

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación de la Tesis titulada: "*GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA, 2020 AL 2024*", presentada por la bachiller Karla Lidia Reyes Herrera con código de matrícula N° 19110201, para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

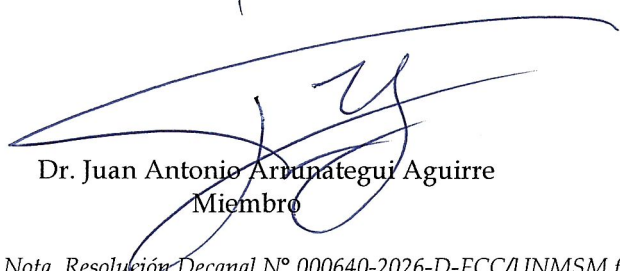
Habiendo concluido con la sustentación, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

APROBADA

Siendo las 15:45 horas se dio por concluido el acto académico y leída la presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.


Dr. Emilio Gabriel García Villegas
Presidente


Dr. Alberto Benjamín Espinoza Valenzuela
Miembro - Asesor


Dr. Juan Antonio Arrunategui Aguirre
Miembro


Mag. Omar Abdel Roldan Flores
Miembro

Nota. Resolución Decanal N° 000640-2026-D-FCC/UNMSM fue emitida en vía de regularización con fecha 7 de mayo de 2026.



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE
SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Dr. Alberto Benjamín Espinoza Valenzuela en mi condición de asesor acreditado con el Dictamen de la E.P. de Auditoría Empresarial y del Sector Público N° 000018-2026-EPAESP-FCC/UNMSM de la tesis, cuyo título es *“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA, 2020 AL 2024”*, presentado por la bachiller Karla Lidia Reyes Herrera para optar el Título Profesional de Contadora Pública, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el 20% de similitud, nivel PERMITIDO para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Lima, 25 de junio de 2026

Firma del asesor:

Nombres y apellidos del asesor: Dr. Alberto Benjamín Espinoza Valenzuela

DNI: 07335395

La vigencia del presente certificado corresponde a un período de noventa (90) días desde la fecha de su emisión; siempre que no haya observaciones en el texto durante el proceso de revisión por el jurado informante o surja alguna contingencia.

Dedicatoria

A Dios, por brindarme la motivación necesaria en los momentos de dificultad. A mis padres por siempre confiar y creer en mis capacidades. A mis familiares que me brindaron su apoyo y palabras de aliento. A mis abuelos que no se encuentran presentes físicamente, pero fueron mi motivación en este camino. Y a las personas que fueron parte de este proceso y con quienes compartí gratas memorias.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos por la sólida formación académica y las valiosas oportunidades que me ha proporcionado. De igual forma, agradezco al Dr. Alberto Espinoza y al Mg. Julio Ramón, mis asesores de tesis, cuya orientación y apoyo fueron fundamentales para la culminación de esta Tesis.

ÍNDICE

RESUMEN	8
ABSTRACT	9
I. INTRODUCCIÓN	10
1.1. Introducción	10
1.2. Descripción del problema	11
1.2.1. Problema general	13
1.2.2. Problemas específicos	14
1.3. Objetivos	14
1.4. Justificación	14
1.4.1. Justificación teórica	14
1.4.2. Justificación práctica	15
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	16
2.1.1. Antecedentes internacionales	16
2.1.2. Antecedentes nacionales	19
2.2. Bases teóricas	25
2.2.1. Variable 1: Gestión de las cuentas por cobrar	25
2.2.2. Variable 2: Liquidez	32
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	39
3.1. Hipótesis	39
3.1.1. Hipótesis general	39
3.1.2. Hipótesis específicas	39
3.2. Variables	39
IV. MÉTODO	40
4.1. Enfoque y nivel de investigación	40

4.2.	Diseño de investigación	41
4.3.	Población y muestra.....	41
4.3.1.	Población.....	41
4.3.2.	Muestra.....	42
4.4.	Instrumento y técnicas de recolección de datos	42
4.4.1.	Instrumento.....	42
4.4.2.	Técnica	43
4.5.	Procedimiento de recolección de datos.....	43
V.	RESULTADOS	44
5.1.	Presentación y análisis de resultados en base a entrevista	44
5.2.	Presentación y análisis de resultados en base a ratios	51
5.3.	Resultados estadísticos.....	59
5.3.1.	Comprobación de Hipótesis	62
VI.	DISCUSIÓN	68
6.1.	Aporte de la investigación.....	68
6.2.	Comparación de los resultados de la investigación con estudios previos.....	68
6.3.	Validación de la teoría referente.....	71
6.4.	Limitaciones del estudio	72
6.5.	Agenda futura de la investigación	72
	REFERENCIAS.....	75
	ANEXOS.....	81

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	39
Tabla 2 Gestión del crédito.....	51
Tabla 3 Gestión de cobro.....	52
Tabla 4 Morosidad	54
Tabla 5 Capital de trabajo.....	55
Tabla 6 Razón circulante	56
Tabla 7 Prueba defensiva.....	57
Tabla 8 Prueba de normalidad	59
Tabla 9 Correlación entre gestión de cuentas por cobrar y liquidez	62
Tabla 10 Nivel de determinación de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez.....	62
Tabla 11 Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y el capital de trabajo	63
Tabla 12 Nivel de determinación de la gestión de cuentas por cobrar en el capital de trabajo	64
Tabla 13 Correlación entre la gestión del crédito y la liquidez	65
Tabla 14 Nivel de determinación de la gestión del crédito en la liquidez.....	65
Tabla 15 Correlación entre morosidad y liquidez.....	66
Tabla 16 Nivel de determinación de la morosidad en la liquidez.....	66

Índice de figuras

Figura 1 Gestión de cuentas por cobrar.....	27
Figura 2 Gestión del crédito	51
Figura 3 Rotación de cuentas por cobrar.....	53
Figura 4 Morosidad.....	54
Figura 5 Ratio de razón circulante.....	56
Figura 6 Ratio de prueba defensiva	58
Figura 7 Distribución de normalidad de la variable gestión cuentas por cobrar	60
Figura 8 Distribución de normalidad de la variable liquidez	61

RESUMEN

La presente investigación se planteó como objetivo determinar en qué nivel incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría durante el periodo 2020-2024. La metodología en la que se inclinó la investigación fue de enfoque cuantitativo y alcance longitudinal, analizando una serie de cinco años mediante datos extraídos de los estados de situación financiera y estado de resultados de la empresa. Para obtener los resultados del estudio, se usó el coeficiente de Spearman para conocer la correlación de las variables, cuyo nivel evidenció una relación positiva y alta entre la gestión de cuentas por cobrar y el capital de trabajo. Asimismo, se demostró a través de la regresión lineal simple que la gestión incide en la liquidez forma moderada y significativa. Se concluyó que esto ocurría porque los plazos de crédito solían variar entre 15 y 30 días y que, en casos excepcionales, incluso se otorgan hasta 90 días o se solicitaba pagos anticipados, lo que reflejaba que los plazos de cobranza, los tipos de clientes y tipo de servicios brindado constituían un factor determinante en la liquidez de la entidad.

Palabras clave: Liquidez, gestión de cuentas por cobrar, estados financieros, política de cobro.

ABSTRACT

This research aimed to determine the impact of accounts receivable management on the liquidity of a consulting services company during the 2020-2024 period. The research methodology was quantitative and longitudinal, analyzing a five-year series using data extracted from the company's financial statements and income statements. To obtain the results of the study, Spearman's coefficient was used to determine the correlation between the variables, whose level showed a positive and strong relationship between accounts receivable management and working capital. Likewise, simple linear regression demonstrated that management has a moderate and significant impact on liquidity. It was concluded that this occurred because credit terms typically ranged from 15 to 30 days, and in exceptional cases, loans were granted for up to 90 days or advance payments were requested. This reflected the fact that collection terms, types of clients, and types of services provided were determining factors in the entity's liquidity.

Keywords: Liquidity, accounts receivable management, financial statements, collection policy.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

En la actualidad, muchas empresas buscan constantemente lograr un mayor posicionamiento dentro del mercado donde operan, esto las impulsa a implementar diversas estrategias orientadas a la fidelización de sus clientes, y si bien algunas de estas estrategias se enfocan en la reducción de precios de los productos o servicios ofertados, o la mejora de estos a través de técnicas innovadoras, otras alternativas incluyen el otorgamiento de microcréditos como mecanismo para facilitar la compra y generar vínculos comerciales sostenibles (Mesén, 2011). En el caso de los bancos y entidades financieras, estas prácticas están respaldadas por áreas especializadas encargadas de realizar evaluaciones crediticias rigurosas, lo que permite minimizar los riesgos asociados a los incumplimientos de pago. Sin embargo, en el ámbito de las micro y pequeñas empresas la situación es distinta, ya que muchas de ellas adoptan estrategias similares sin contar con procesos técnicos o estructuras formales que aseguren una evaluación adecuada del crédito otorgado (Hinostroza, 2021). En ese contexto, otorgar créditos a personas naturales o jurídicas sin un análisis previo de su capacidad de pago genera posibles consecuencias adversas para la empresa, y este incumplimiento de la contraparte no solo responde a factores externos, sino también a debilidades internas relacionadas con la evaluación deficiente del solicitante, condiciones poco claras del crédito o una gestión ineficiente de los responsables del cobro. Todo ello afecta directamente la liquidez y estabilidad financiera del negocio, posicionando a la morosidad como un problema crítico que surge a partir de decisiones inadecuadas en el proceso de otorgamiento de créditos.

Considerando lo descrito, la presente investigación ha sido estructurada en cinco capítulos que abordan de forma progresiva los distintos aspectos de las variables de estudio. En el

Capítulo I, se desarrolla el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación y la delimitación de la investigación, con el fin de contextualizar el fenómeno de estudio y establecer sus alcances. En el Capítulo II, se presenta revisión de literatura donde se exponen los antecedentes internacionales y nacionales, junto a las bases teóricas de los conceptos y dimensiones relacionados con las variables en cuestión. El Capítulo III aborda el marco metodológico, detallando el enfoque de investigación, el diseño, el nivel, la población y el grupo muestral, los instrumentos junto a las técnicas de recopilación de datos utilizadas. Consecuentemente, en el Capítulo IV se exponen los resultados del estudio y el análisis estadístico correspondiente, y por último, en el Capítulo V se presentan las discusión, conclusiones y recomendaciones que emergen a partir de los hallazgos, con miras a proponer soluciones que contribuyan a la mejora de la gestión de cuentas por cobrar de las organizaciones.

1.2. Descripción del problema

Muchas de las estrategias de hoy en día que usan las empresas para captar clientes o para fidelizarlos ya no se centran solamente en la competitividad de precios, en la actualidad, mejorar el valor agregado de los productos o servicios que se ofertan, ofrecer muestras gratis o promociones de bienvenida son solo algunas de las estrategias que emplean las empresas como alternativa para aumentar el número de ventas. Dentro de estas modalidades alternas se encuentra la concesión de créditos o facilidades de pago a clientes, lo que constituye como una estrategia para facilitar la adquisición de sus productos o servicios, permitiendo así que los clientes accedan a ellos incluso cuando no disponen de los recursos para pagarlos de forma inmediata, lo que a su vez contribuye al incremento de las ventas (León y Espinoza, 2023). Si bien la venta a crédito es una estrategia

que incentiva las ventas, esta conlleva un riesgo inherente asociado al posible incumplimiento del compromiso de pago por parte de los clientes.

Un estudio realizado en algunos bancos de India, evidenció que estas instituciones financieras de aquel país presentaban problemas de liquidez debido a que regularmente sus clientes no llegaban a concluir con sus obligaciones, de modo que anualmente tenían una tasa de crecimiento anual del 67,25% en sus cuentas por cobrar, representando un problema que incluso requirió la intervención de las autoridades regulatorias del país. Los entes regulatorios establecieron a estas entidades reportar las operaciones de préstamo bancario de montos significativos a pequeñas empresas y sociedades de responsabilidad limitada, mismas que eran las que representaban la mayor tasa de morosidad e incumplimiento (Jayadev y Padma, 2020). Esta problemática no es ajena a países latinoamericanos, ya que, en Colombia, en un estudio realizado por Cárdenas y Velasco (2013) en un hospital, se observó que este enfrentó serios problemas relacionados con una cartera por cobrar que superaba los límites razonables, a pesar del aumento en los ingresos por servicios de salud evidenciados dentro de sus partidas contables. El nosocomio no supo gestionar su cartera de clientes de manera eficiente provocando un aumento significativo en las cuentas por cobrar, y si bien para el año 2009 la institución logró reducir esta cartera en un 15,16 % con respecto a 2008, los problemas de gestión persistieron, limitando la capacidad de generar excedentes.

En Perú, la morosidad también constituye un problema significativo para empresas tanto para grandes como también en mypes, ya que según el 5to Informe de Morosidad de Equifax (2021), de una población de aproximadamente 27,2 millones de personas, 7,68 millones se encuentran registradas como morosas, acumulando una deuda total de S/29.828 millones, de los cuales el 44% de estas deudas son de personas registradas en Infocorp, un 31% en diversas

centrales de riesgo, mientras que el 24% de clientes morosos se encuentran con alguna deuda registrada en SUNAT y cajas municipales y rurales. El informe emitido por esta central de riesgo brinda un panorama alarmante, pues revela que una proporción significativa de la población mantiene deudas con instituciones financieras o con diversas empresas. Esto evidencia que incluso los bancos, a pesar de contar con áreas especializadas en gestión de riesgos, enfrentan niveles de morosidad. En el caso de una pyme, a diferencia de una entidad bancaria con mayor capacidad de absorción, este tipo de incumplimientos puede generar un impacto mucho más severo en su estabilidad financiera.

Bajo el contexto expuesto, la empresa de servicios de consultoría evaluada en la presente investigación es una entidad dedicada a la prestación de servicios de precios de transferencia, la cual presenta deficiencias en el manejo de las cuentas por cobrar. Entre los principales problemas destaca la inexistencia de una política específica que regule el otorgamiento de servicios y los plazos de cobro, lo que permite que los clientes posterguen sus pagos sin un criterio definido. Esta situación se acentúa debido a la naturaleza del servicio que brindan, que implica la elaboración de informes técnicos sobre el tratamiento de precios de transferencia y cumplimiento tributario hacia sus clientes, los cuales suelen ser entregados antes de que se efectúe el pago correspondiente. Asimismo, los colaboradores carecen de un conocimiento uniforme sobre los procedimientos y momentos adecuados para realizar la cobranza, lo que genera desorden en el control de los créditos otorgados, el cual a nivel cuantitativo se ve reflejado en los importes significativos de cuentas por cobrar de los años 2020 al 2024.

1.2.1. Problema general

- ¿En qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024

1.2.2. Problemas específicos

- ¿En qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024
- ¿En qué nivel la gestión de crédito incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024
- ¿En qué nivel la morosidad incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Determinar en qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar en qué nivel incide la gestión de cuentas por cobrar en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.
- Determinar en qué nivel incide la gestión del crédito en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024
- Determinar en qué nivel incide la morosidad en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica

La presente investigación se justifica teóricamente al centrarse en la gestión de las cuentas por cobrar, las cuales surgen a partir del otorgamiento de créditos a los clientes y constituyen un componente fundamental dentro del ámbito de las finanzas empresariales, especialmente por su

incidencia directa en la liquidez de la organización. En la literatura financiera, se reconoce que el otorgamiento de facilidades de pago puede estimular las ventas; sin embargo, también representa un riesgo si no se acompaña de controles adecuados sobre los plazos, condiciones y mecanismos de recuperación. Diversos estudios han identificado que la falta de políticas efectivas de cobranza y seguimiento genera acumulación de cuentas impagas, lo que compromete la capacidad de las organizaciones para sostener flujos de caja estables. Esta investigación contribuye al desarrollo teórico al centrarse en modelos de gestión de cuentas por cobrar que priorizan la preservación del efectivo disponible, fortaleciendo el cuerpo conceptual relacionado con la administración financiera en pymes. Asimismo, aporta a la comprensión de cómo una adecuada planificación en el otorgamiento y recuperación de créditos puede convertirse en una herramienta estratégica para garantizar la sostenibilidad operativa de las organizaciones.

1.4.2. Justificación práctica

La presente investigación es relevante debido a que apoyará a la empresa de servicios de consultoría a comprender la relevancia de una idónea gestión de cuentas por cobrar como factor mejora de sus índices de liquidez, y se espera que, en la aplicación de algunos elementos mencionados dentro de las bases teóricas, se pueda optimizar el manejo de la cartera de clientes morosos, incluyendo aquellos cuya probabilidad de pago es casi nula. Asimismo, el alcance del trabajo no se limita únicamente ayudar a la empresa de servicios de consultoría, sino que también resulta útil para otras organizaciones del mismo sector, como las dedicadas a la consultoría profesional, así como para las pymes, que suelen otorgar créditos como estrategia para incrementar sus ventas, pero que al no contar con departamentos de gestión de este riesgo, enfrentan una mayor exposición al impago en comparación con las empresas de mayor tamaño.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1. *Antecedentes internacionales*

En una investigación realizada en Colombia, Peralta (2021) se planteó como objetivo analizar cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez corriente de un centro educativo adventista. Para ello, se empleó una metodología de enfoque cuantitativo y de nivel explicativo, en la que se analizaron los estados financieros del colegio en mención de los periodos 2017 y 2018. Después de procesar la información en el sistema SPSS y usando la correlación lineal, los resultados evidenciaron que las cuentas por cobrar de los estudiantes de nivel preescolar impactaban en un 16% en la liquidez de la institución. De manera global, se identificó que las cuentas por cobrar representaban una incidencia del 54.5% sobre los indicadores de liquidez del colegio. El estudio llegó a la conclusión de que las cuentas por cobrar influyen de forma positiva y significativa en la liquidez de la institución educativa, por lo que se puede inferir que una adecuada gestión mediante la implementación de controles asegura que la empresa tenga liquidez.

El estudio de Muñoz y Mendoza (2023) trató sobre la gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de una fundación de apoyo humanitario, cuya finalidad fue analizar el nivel de incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una entidad ecuatoriana sin fines de lucro. Para lo cual, la metodología que se aplicó siguió un diseño no experimental, de tipo transversal y descriptivo, se empleó un cuestionario que fue brindado a 4 colaboradores de la organización para su respuesta, así como se realizó un análisis de los EEFF. Los resultados mostraron que en la organización carecía de manuales y políticas claras de cobranza, lo que generaba deficiencias en el proceso de cobro y afectaba directamente la disponibilidad de liquidez de acuerdo a los ratios analizados. Debido a que la evaluación se realizó en dos años consecutivos,

fue posible obtener una visión panorámica del problema, en el que se observó que en el año 2020 la entidad contaba con \$23,54 en activos corrientes por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras que en 2021 esta relación descendió significativamente a \$5,52. Esta disminución evidenció un deterioro importante en la capacidad de la organización para respaldar sus obligaciones inmediatas, derivado en gran medida de una gestión ineficiente de las cuentas por cobrar. Esto llevó a que se concluya que la gestión de cuentas por cobrar influye directamente sobre la liquidez de la fundación, ya que cada procedimiento relacionado con el crédito y la cobranza incide en la capacidad de la institución para atender oportunamente sus deudas bancarias.

Hidalgo y Robles (2024) en su estudio sobre gestión de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa Edificad S.A, tuvo como objetivo analizar cómo la gestión de las cuentas por cobrar en una empresa de construcción impactaba en su liquidez durante el período 2022-2023. La investigación buscó identificar los factores que afectaban el flujo de caja y la eficiencia financiera de la organización, especialmente en lo relacionado con la acumulación de saldos pendientes por parte de los clientes. Para esto, se apoyó de una metodología cuantitativa de nivel correlacional y descriptivo, basado en el análisis de indicadores financieros vinculados a la liquidez, la rentabilidad, y la rotación de las cuentas por cobrar. Los resultados revelaron que la empresa enfrentaba una alta concentración de cuentas por cobrar, lo que generaba una inmovilización de recursos sin retorno inmediato, afectando así el flujo de caja y limitando la capacidad de inversión. Después de haber revisado las partidas de sus EEEF, se encontró que las cuentas por cobrar no habían variado entre los años 2022 y 2023, la cual afecta directamente en la liquidez de la empresa. Se concluyó que para mejorar la liquidez de la entidad se requería implementar estrategias enfocadas en fortalecer el control del crédito otorgado, diversificar activos, optimizar los sistemas de cobranza y establecer políticas claras de recuperación de cartera.

Intriago y Gómez (2025) en su estudio sobre gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de una empresa comercial entre los años 2021 al 2023, se centraron en determinar cómo la gestión de las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Comercial Ureta durante los años 2021 al 2023. El método que siguió el estudio fue de diseño no experimental con enfoque cuantitativo y cualitativo, es decir, mixto; asimismo el alcance fue descriptivo, para determinar la manera en que se venía ejecutando la gestión administrativa de cobranza se empleó una entrevista a los contadores y personal administrativo de la empresa, mientras que para determinar la liquidez se usaron los ratios obtenidos de los estados financieros de la entidad. Los resultados revelaron serias deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar, evidenciadas por una cartera vencida que oscilaba entre el 75 % y el 80 %, así como por una disminución notable en la rotación de cuentas por cobrar. Esta situación impactó negativamente en la liquidez de la empresa, lo cual se reflejó en la caída de los indicadores financieros, como la razón corriente y la prueba ácida. Con base a los resultados, el estudio llegó a concluir que la ineficiencia en la gestión de cuentas por cobrar afectó gravemente la liquidez de la empresa analizada, recomendándose la implementación de políticas de crédito estandarizadas y procedimientos de cobranza más efectivos.

Mero y Velasquez (2025) en su estudio sobre gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una cooperativa de transporte, tuvo como propósito analizar cómo influye la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Cooperativa de Transporte Carlos Alberto Aray. Para ello, la metodología se orientó por el alcance descriptivo y documental, con un diseño no experimental. Se revisaron los estados financieros con el fin de identificar los ratios de liquidez y evaluar la gestión administrativa de las cuentas por cobrar. Asimismo, se aplicaron encuestas a 82 socios y a la contadora de la cooperativa, enfocándose en el análisis de variables financieras correspondientes al año 2020. Los resultados evidenciaron que la cooperativa aplicaba

políticas orientadas a asegurar la recuperación de sus cuentas por cobrar, cuyas acciones contribuyeron a que estas representaran el 52,41 % del activo corriente. Asimismo, los indicadores financieros, como el índice de liquidez corriente de 1.21 y la prueba ácida de 1.17, reflejaron una posición aceptable, aunque con margen de mejora. El estudio concluyó que una gestión adecuada de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre la liquidez, por lo que sugirió a la empresa instaurar controles estrictos sobre las deudas.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Moreno y Dueñas (2022) en su investigación sobre gestión de cuentas por cobrar y el impacto sobre la liquidez de entidades comerciales del departamento de Pasco, se centró en determinar en qué medida la gestión de las cuentas por cobrar incidía en la optimización de la liquidez de empresas comerciales dentro de Cerro de Pasco durante el año 2021. Para ello, la metodología fue de enfoque cuantitativo y nivel explicativo, cuya muestra estuvo conformada por 98 representantes legales, quienes respondieron dos cuestionarios diseñados para medir cada una de las variables en estudio. Los resultados mostraron que en las cuatro hipótesis específicas planteadas, los valores de significancia obtenidos fueron 0.042, 0.049, 0.044 y 0.036, lo que permitió inferir que la gestión de cuentas por cobrar incidió de manera significativa en la generación de liquidez en las empresas del rubro comercial en el año 2021. Estos resultados permitieron concluir que las actividades de gestión después de haber otorgado un crédito influye directamente en la liquidez de las empresas, debido a que el cobro representa la fase final del ciclo comercial, momento en el cual se concreta el pago del producto o servicio brindado a través de la utilidad de venta y se materializa el flujo de efectivo proveniente de los ingresos operativos.

En Ancash, Maron (2022) realizó una investigación sobre la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa importadora, con el propósito de determinar en qué

medida la solvencia de la entidad era explicada por el manejo de las cuentas pendientes durante el año 2021. La investigación adoptó un enfoque cuantitativo con alcance correlacional, considerando como población y muestra los importes contables extraídos del estado de resultados y del estado de situación financiera correspondientes a los años 2018 al 2020. Los hallazgos mostraron una incidencia significativa, corroborada mediante la prueba F de Fisher aplicada al modelo de regresión lineal múltiple, obteniéndose un coeficiente de determinación de 0,775. Asimismo, se evidenció que el índice de liquidez corriente estaba condicionado por factores como el nivel de morosidad y la rotación de créditos otorgados, concluyéndose que la cartera de clientes mantiene una correlación estadísticamente significativa con la solvencia financiera de la organización.

Rivas y Guerra (2022) en su investigación acerca de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa comercial, tuvo por finalidad medir el nivel de relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa comercial Flink S.A.C. La investigación se ciñó bajo el enfoque cuantitativo, de nivel correlacional – descriptivo y diseño no experimental, cuya muestra se integró por 15 colaboradores de la entidad, todos pertenecientes a las áreas de administración, contabilidad y ventas, a quienes se aplicó una encuesta para conocer las perspectivas de cobrabilidad de las cuentas pendientes con sus clientes y determinar el impacto en la liquidez de la entidad. Los resultados mostraron que el 46.7 % de los participantes encuestados percibieron una buena gestión de las cuentas por cobrar, mientras que el 53.3 % calificaron la liquidez de la empresa en un nivel medio. A través del coeficiente de Rho de Spearman se identificó una correlación positiva alta entre ambas variables cuyo nivel fue de 0.886. En consecuencia, se concluyó que existe una relación significativa y directa entre la gestión de cuentas por cobrar y la generación de liquidez en la empresa Flink S.A.C., recomendándose fortalecer las

estrategias actuales mediante un monitoreo constante de indicadores financieros, procesos crediticios y evaluación de solvencia de los clientes.

En Trujillo, García (2025), en su investigación sobre la administración de créditos otorgados a clientes y su relación con la capacidad de liquidez inmediata de la empresa SAYSER S.A.C., planteó como objetivo conocer de qué manera influye el manejo de dichos recursos en la disponibilidad financiera de corto plazo de la entidad. La investigación fue de índole cuantitativa, con un diseño correlacional transversal, en la que se emplearon fichas de registro y cuestionarios con el propósito de analizar los estados financieros y examinar la forma en que se lleva a cabo dicho proceso. El análisis financiero reveló una discrepancia importante: aunque la empresa presentaba un índice de solvencia corriente elevado (4,94), este dato encubría deficiencias en la administración de las cuentas pendientes de cobro. Se determinó que el 86,67% de estas cuentas correspondía a componentes no comerciales, como personal y vinculadas, lo cual distorsionaba la verdadera capacidad de pago inmediato. Al excluir dichas partidas, la razón corriente se redujo de manera significativa a 1,62. Asimismo, se encontró una correlación positiva entre el manejo de las acreencias pendientes y la disponibilidad de recursos a corto plazo, respaldada por un coeficiente de Pearson de 0,066 y un nivel de significancia de $p = 0,000$. De ello se concluyó que existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre la gestión de dichos créditos y la capacidad de respuesta financiera de la empresa, siendo clave revisar la composición de las partidas para evaluar de manera precisa la posición financiera de la entidad.

Latorre (2023) en su estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una entidad comercializadora de prendas de vestir en el año 2021, tuvo por propósito determinar el nivel de influencia que ejercen las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, a fin de identificar áreas críticas y proponer mejoras concretas para optimizar el flujo de caja. La

metodología que se empleó en el trabajo se orientó por tomar un enfoque cuantitativo con diseño no experimental, y alcance descriptivo - causal. Asimismo, se entrevistó al representante legal y el jefe de contabilidad de la entidad con el fin de conocer la gestión de cobranza que se realizaba dentro de la empresa, y por otro lado, se efectuó un análisis documental de los estados financieros del año 2021 para determinar el nivel de liquidez de la entidad. Los resultados reflejaron una tendencia favorable en la recuperación de las cuentas por cobrar, especialmente entre los años 2020 y 2021, periodo en el cual se observó una reducción del 22.92 %, sin embargo, entre los años siguientes 2022 y 2023, la disminución fue menos pronunciada, lo que evidenció un estancamiento en los esfuerzos de cobranza. Esto ocurría porque en la entrevista, se llegó a conocer que la empresa no contaba con mecanismos de seguimiento adecuados de los clientes morosos, lo cual incidía negativamente en los indicadores de liquidez, limitando la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones.

En el estudio de Quezada (2021) sobre gestión de cuentas por cobrar mediante la implementación de políticas internas y su impacto sobre la liquidez de la empresa Refermat en el año 2020, tuvo por objetivo principal brindar propuestas de mejora a los procesos de gestión de cuentas por cobrar a una empresa comercializadora de materiales de construcción para optimizar la liquidez de la misma. El estudio siguió una metodología de enfoque cuantitativo con un nivel de investigación descriptivo y explicativo. Se utilizaron diversas técnicas de recolección de información, entre ellas la revisión bibliográfica, la observación directa y la aplicación de cuestionarios al personal de la empresa, lo que permitió conocer la problemática que venía enfrentando la empresa sobre la morosidad de pago de sus clientes en base al importe significativo identificado dentro de las cuentas por cobrar de la entidad. Los resultados mostraron que la empresa carecía de políticas internas para el otorgamiento de créditos y no contaba con personal

capacitado en las áreas de coordinación directa con los clientes para el cobro de los productos vendidos a crédito. Estas deficiencias repercutieron adversamente en el nivel de liquidez de la empresa, por lo que, a partir del diagnóstico, se propusieron una serie de lineamientos orientados a fortalecer los manuales de crédito y cobranza, con el fin de lograr una gestión más eficiente de las cuentas por cobrar de la entidad mencionada.

Rosas y Ochante (2021) en su investigación sobre gestión de cuentas por cobrar y su influencia sobre la liquidez de la empresa de servicios Icontec, se enfocaron en examinar cómo el manejo de las cuentas pendientes incide en la disponibilidad financiera de dicha entidad. Para ello, la investigación adoptó un enfoque cuantitativo de nivel descriptivo-explicativo con un diseño transversal. Se aplicaron dos cuestionarios dirigidos a 13 colaboradores de las áreas de ventas, administración e inspección, considerando como población a toda la organización y como muestra a sus áreas operativas. De igual manera, se analizaron los estados financieros con el fin de identificar el impacto de los créditos otorgados sobre la capacidad de pago inmediato. Los hallazgos revelaron deficiencias en los procesos de recuperación, lo que afectaba directamente la posición financiera de la empresa, evidenciado en un índice estadístico de 0,617. Asimismo, se resaltó la necesidad de optimizar las políticas de crédito y cobranza, especialmente frente al contexto de crisis sanitaria y económica del país. En conclusión, se determinó que una administración ineficiente de la cartera de clientes repercute de manera negativa en la solvencia de la entidad, subrayando la importancia de implementar medidas correctivas y fortalecer las estrategias de evaluación y recuperación de recursos financieros.

En la tesis de Acuña (2021) sobre la gestión de cobranza y su nivel de incidencia de liquidez de una empresa de servicios, tuvo por propósito identificar la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez en una empresa dedicada a servicios de certificación vehicular durante el periodo

2017 al 2019. La investigación se orientó por una metodología de enfoque cuantitativo, con un nivel correlacional y diseño longitudinal, cuya muestra se integró por el estado de resultados y del estado de situación financiera de los años 2017 al 2019, la información proveniente de los estados financieros fue analizada mediante ratios. Los resultados mostraron una correlación estadísticamente significativa entre la gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa, cuyo indicador estadístico de Pearson fue de 0,856, por lo que se llegó a la conclusión de que una gestión eficiente de las cobranzas contribuye directamente a optimizar la liquidez de la entidad. A pesar de contar con ventas constantes y dentro de lo esperado, la organización enfrentaba dificultades recurrentes en su flujo de efectivo, principalmente debido a una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar, lo cual limitaba su capacidad de crecimiento.

También López (2022) en su tesis sobre gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa AOM Suministros Industriales, tuvo por objetivo determinar en que medida los indicadores de liquidez mejoraban respecto a la gestión de las cuentas por cobrar en una empresa industria. La metodología que se usó en la investigación fue de enfoque cuantitativo y nivel explicativo, cuyos instrumentos fueron el cuestionario y los libros contables. El cuestionario fue brindado a 10 colaboradores asistentes contables y personal de cobranzas, esto con el objetivo de medir la variable gestión de cuentas por cobrar, por otro lado, para medir la variable liquidez se solicitó a la empresa sus libros contables. Los resultados descriptivos indicaron que el 56% de los colaboradores encuestados consideraban que la gestión de las cuentas por cobrar era inadecuada. Además, se identificó que el índice de liquidez general de la empresa era de 1,295, que, si bien es mayor a la unidad traduciéndose que la entidad podía realizar pagos de manera inmediata, no es un porcentaje óptimo.

Cañamero et al. (2024) en su investigación acerca de la administración de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Va & Ven Tours S.A.C. dentro de los años 2017-2021, tuvieron como objetivo central determinar en qué medida se relacionaba la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez dentro de una empresa de transportes durante el periodo de 2017 al 2021. Para cumplir con este propósito, el estudio se inclinó por el enfoque cuantitativo de nivel descriptivo y correlacional. La información analizada correspondió a los estados financieros de la propia entidad, considerando como muestra únicamente aquellos emitidos durante cinco periodos consecutivos comprendidos entre los años 2017 y 2021. Asimismo, la técnica empleada para la recopilación de datos fue el análisis documental, utilizando la documentación financiera descrita, mientras que el análisis de datos para obtener el nivel de relación entre las variables se realizó mediante estadística inferencial y descriptiva en el software SPSS. Los resultados mostraron que existía una relación positiva entre la adecuada administración de las cuentas por cobrar y la liquidez financiera de la entidad durante el periodo de estudio, lo cual fue respaldado estadísticamente mediante el coeficiente de Pearson, cuyo valor fue de 0,839.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Variable 1: Gestión de las cuentas por cobrar

Para definir qué es la gestión de cuentas por cobrar, primero se debe definir el término cuentas por cobrar, según Gómez (2002) son las partidas que están pendiente de cobro cuyo origen se debe al otorgamiento de un crédito comercial a los clientes por un período determinado; en la mayoría de los casos, funcionan como una herramienta empleada en las estrategias de marketing para incentivar las ventas y, en consecuencia, aumentar las utilidades.

También Guajardo y Andrade (2014) señaló que las cuentas por cobrar son activos circulantes que representan recursos económicos de una organización con capacidad de generar

beneficios futuros, los cuales incluyen los montos pendientes de cobro por ventas o servicios a crédito a clientes, documentos que respaldan dichas deudas, préstamos otorgados a empleados, directivos o accionistas, así como obligaciones derivadas de operaciones distintas a la actividad principal de la empresa.

Una vez precisado el concepto de cuentas por cobrar, se pasa a delimitar el concepto de gestión de cuentas por cobrar, según Cerdeño et al. (2021) son estrategias de una empresa basadas en ofrecer líneas de crédito a sus clientes como parte de sus tácticas de captación, cuyas acciones deben estar respaldadas por una planificación que contemple el análisis de riesgos y otros procesos necesarios para garantizar que la gestión de cobranza posterior sea eficiente y efectiva. Esta idea contrasta con lo expuesto por Calle y Pico (2024), quienes definen a la gestión de cuentas por cobrar como las actividades que una empresa realiza que comprende la planificación, organización, y supervisión de las políticas de crédito, con el propósito de garantizar la disponibilidad constante de activos en la empresa.

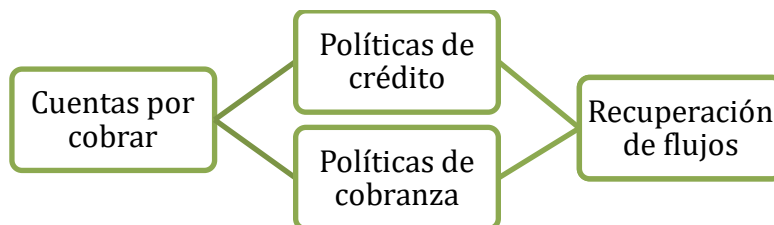
Surikova et al. (2022) sostuvieron que la gestión de cuentas por cobrar comparte características con otros tipos de gestión, ya que implica la ejecución de funciones como la planificación, organización, motivación, análisis y control, que puede ser realizada directamente por la empresa, mediante apoyo externo, o a través de un enfoque mixto que combine ambos métodos. Asimismo, los autores añadieron que el propósito principal de aplicar cualquiera de estos enfoques de gestión es asegurar el cumplimiento en el pago de las deudas por parte de los clientes. No obstante, al poner en práctica una u otra modalidad y tomar decisiones en torno al proceso de cobranza, es fundamental considerar los riesgos que puedan surgir y establecer mecanismos para minimizarlos.

Con base a lo expuesto por los autores citados, se infiere que la gestión de cuentas por cobrar son el conjunto de actividades que una empresa despliega para garantizar el ingreso de flujos generados por las ventas a crédito. Dentro de las actividades de gestión se encuentra la implementación de políticas de crédito, monitoreo constante del comportamiento de pago y mecanismos de recuperación ante situaciones de morosidad, el cual en muchos casos es la venta a empresas jurídicas.

Entre las actividades de gestión de cobranza, se encuentra el establecimiento de políticas, Córdova (2012) señaló que la finalidad de establecer políticas de cobranza en una empresa es normar el proceso y crear un marco operativo que guíe la recuperación de los créditos concedidos. Asimismo, el autor agregó que una política de cobranza demasiado rigurosa podría afectar negativamente el volumen de ventas.

Figura 1

Gestión de cuentas por cobrar



Nota. Obtenido de Córdova (2012)

Aunque la implementación de manuales de otorgamiento de crédito o de procedimientos de cobranza como estrategias para gestionar el riesgo de impago no garantiza que el cliente honre sus obligaciones ni que los pagos se hagan efectivos, existen otras estrategias que sí pueden lograrlo. Mávila (2004) manifestó que una opción de respaldo es la solicitud de garantías al otorgar un crédito, el cual actual como un resguardo adicional, y no como el elemento principal que justifica la concesión del crédito. Dentro de estas garantías se encuentran las cartas fianzas o las

pólizas de causión, los cuales son documentos contractuales mediante los cuales una tercera parte (normalmente una entidad financiera o aseguradora) se compromete a cumplir con la obligación del deudor en caso de incumplimiento, asegurando así el pago al acreedor. Por otro lado, también se encuentran las garantías comunes, según Reggiardo (1998) sostuvo que el sistema de garantías tiene como finalidad brindar mayor seguridad a los participantes del mercado en sus vínculos contractuales, mediante la afectación de un bien específico o del patrimonio de un tercero como respaldo para asegurar el cumplimiento de una obligación.

En ese sentido, se infiere que las garantías funcionan como un mecanismo de respaldo adicional ante el incumplimiento de obligaciones, brindando a los acreedores una mayor seguridad jurídica y financiera, estas no constituyen la base del crédito, sino que actúan como una medida preventiva que busca mitigar el riesgo de impago, permitiendo a la entidad crediticia recuperar total o parcialmente el monto prestado en caso de que el deudor incumpla con lo pactado, ya que existe un bien o patrimonio comprometido en respaldo de la operación.

A pesar de que existen alternativas para gestionar las cuentas por cobrar de forma óptima, no muchas pymes las utilizan, esto quiere decir que asumen un riesgo alto al realizar ventas al crédito. Esta gestión administrativa se ve reflejada en las partidas contables de la empresa, y se puede medir con ratios como la rotación de cuentas por cobrar o el tiempo promedio de cobro.

- **Gestión de crédito**

Gómez (2002) manifestaron que la gestión del crédito es el conjunto de políticas, procedimientos y controles orientados a evaluar, otorgar, y recuperar los préstamos o financiamientos cedidos a los clientes.

Según Córdova (2012) para otorgar un crédito, las empresas llevan a cabo una evaluación detallada del cliente, la cual implica solicitar información financiera y crediticia, así como

referencias comerciales. Este proceso se apoya en diversas fuentes externas de información, en primer lugar, los estados financieros permiten analizar la estabilidad económica del cliente, su liquidez, rentabilidad y capacidad de endeudamiento; si bien no muestran antecedentes sobre sus hábitos de pago, ofrecen una visión general de su gestión financiera. En segundo lugar, las oficinas de intercambio de referencias o centrales de riesgo constituyen una red especializada que brinda información crediticia; al proporcionar datos sobre sus propios clientes, la empresa obtiene el derecho de acceder a información de potenciales nuevos clientes. Asimismo, la verificación bancaria permite que, con autorización, el banco del solicitante comparta estimaciones de saldos y otros datos relevantes con la entidad financiera del proveedor. Finalmente, la consulta a otros proveedores que ya venden al solicitante aporta información directa sobre su historial de pagos y comportamiento crediticio, lo que contribuye a reducir el riesgo en la toma de decisiones.

$$\text{Plazo promedio de crédito} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias}}$$

$$\text{Ventas diarias} = \frac{\text{Ventas}}{365}$$

Castillo y Pérez (2008) añadieron que a gestión del crédito involucra gestionar otros riesgos, como el riesgo de incumplimiento y el riesgo de mercado, que desencadenan riesgo de liquidez y, por último, riesgo de insolvencia. El riesgo crediticio tiene dos características distintivas, la primera es la necesidad de cuantificar el nivel de exposición, mientras que la segunda es el potencial para la diversificación por medio de contrapartes e instrumentos.

Se infiere que la gestión de crédito busca minimizar los riesgos de morosidad o default en los clientes, al analizar la capacidad de endeudamiento mediante los ratios de solvencia en los estados financieros solicitados, se considera que aquellos con menores ingresos tienden a tener una mayor probabilidad de incurrir en morosidad, ya que son más vulnerables ante periodos de crisis. En contraste, quienes perciben ingresos más elevados poseen una mayor capacidad de ahorro y la posibilidad de destinar recursos a proyectos más rentables. Del mismo modo, un hogar con una alta tasa de dependencia respecto a su ingreso enfrenta mayores limitaciones financieras y un riesgo más elevado frente a contingencias económicas.

- **Gestión de cobranza**

Para Córdova (2012) la gestión de cobranza es el proceso mediante el cual una organización ejecuta las acciones necesarias para recuperar las deudas por ventas a crédito o servicios prestados. Pizzán et al. (2022) añadieron que este proceso abarca desde el seguimiento preventivo de las cuentas por cobrar para evitar atrasos, hasta la implementación de procedimientos correctivos cuando se detecta morosidad.

Para determinar la gestión de cobranza se emplea la formula de rotación de cuentas por cobrar, la cual mide el número de veces, en un período determinado, la empresa convierte en efectivo sus ventas a crédito, reflejando la eficiencia con la que recupera el dinero pendiente de sus clientes.

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

Díaz y Flores (2019) manifestaron que una gestión de cobranza realizada de manera eficiente por los encargados del área permitirá alcanzar el objetivo principal: reducir el volumen de la cartera pendiente y, en el peor de los casos, evitar que la morosidad continúe incrementándose.

Con base a los autores citados, se infiere que la gestión de cobranza incluye procesos de comunicación constante con los clientes, negociación de plazos o acuerdos de pago, y en casos extremos, la aplicación de medidas legales para garantizar la recuperación del importe adeudado. Asimismo, sería adecuado que estas medidas legales se efectúen previamente a través de la inclusión de cláusulas de aval en los contratos.

- **Morosidad**

La morosidad se entiende como el incumplimiento en el pago de una deuda u obligación previamente acordada, lo que genera intereses adicionales calculados en función de la tasa aplicable y los días transcurridos desde su vencimiento (Pizzán et al., 2022). Ante esta situación, las organizaciones suelen considerar la posibilidad de iniciar acciones legales para recuperar el monto adeudado, aunque esta decisión debe evaluarse cuidadosamente, ya que la morosidad puede implicar gastos adicionales y limitar el desarrollo económico de la empresa, lo que hace que no siempre sea la alternativa más conveniente.

También Puente et al. (2024) definieron a la morosidad como el incumplimiento de los compromisos de pago dentro de los plazos o periodos previamente establecidos.

. Este incumplimiento genera en el acreedor un problema de liquidez que más tarde se evidenciarán en una desproporción en las tasas de rentabilidad. Los autores consideraron a la siguiente fórmula para determinar la morosidad.

$$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cuentas incobrables}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Para Ibarra y Daqui (2025) una cartera morosa se describe como el conjunto de créditos o préstamos cuyos pagos de capital e intereses presentan un atraso igual o superior a noventa días, constituyendo uno de los indicadores más utilizados para evaluar el riesgo de una cartera crediticia.

Con base a lo expuesto por los autores citados, la morosidad refleja una deficiencia en el cumplimiento oportuno de las obligaciones de pago, lo que impacta directamente en la liquidez y en la estabilidad financiera de la entidad. Un nivel elevado de morosidad suele estar asociado a políticas de crédito poco estrictas o a una inadecuada gestión de cobros. Asimismo, el número de días de atraso constituye un indicador crítico, pues cuanto mayor sea este plazo, mayor será el riesgo de incobrabilidad y la necesidad de destinar recursos adicionales para su recuperación, afectando así la eficiencia operativa y la rentabilidad. Mantener controlados ambos aspectos es esencial para preservar el flujo de caja y minimizar pérdidas.

2.2.2. Variable 2: Liquidez

En palabras de Córdova (2012), la liquidez es la facilidad con que un activo puede convertirse en dinero en efectivo, considerándose este como el activo más líquido. Asimismo, el autor añade que los activos presentan distintos niveles de liquidez dependiendo de la rapidez con la que puedan transformarse en efectivo. La definición expuesta se asemeja a lo manifestado por Gutiérrez y Tapia (2020) quienes sostienen que es la rapidez, facilidad y mínima pérdida con la que los activos corrientes pueden transformarse en efectivo, cuya insuficiencia suele interpretarse como un indicio de posibles problemas financieros.

Por otro lado, Gitman y Chad (2012) definieron a la liquidez empresarial como la capacidad de una organización para afrontar compromisos de corto plazo conforme estos vencen. Este concepto refleja la solidez financiera de la empresa y su habilidad para cumplir con sus pagos de manera oportuna.

Esta idea también se manifiesta en Garrido (2009), quien señaló que la liquidez es la capacidad de una entidad para cumplir puntualmente y en los montos acordados con sus obligaciones de pago frente a empleados, proveedores, entidades financieras y otros, garantizando así el desarrollo normal de sus operaciones.

Con base a lo expuesto por los autores citados, se entiende como liquidez a la capacidad que posee una organización para cumplir en el plazo oportuno sus obligaciones, empleando para ello sus activos más líquidos, es decir, aquellos que pueden convertirse rápidamente en efectivo sin que ello implique una pérdida significativa de valor. Esta condición financiera se refleja no solo en la disponibilidad de los flujos monetarios inmediatos, sino también en la eficiencia con la que la organización gestiona su capital de trabajo, optimizando el ciclo de conversión de efectivo y manteniendo un equilibrio entre las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. Por lo tanto, es la liquidez un indicador financiero que expone la salud financiera y la estabilidad operativa de una entidad, ya que determina su capacidad para afrontar imprevistos y sostener sus operaciones cotidianas sin recurrir en exceso al endeudamiento.

- **Capital de trabajo**

El capital de trabajo según Angulo (2016), es el monto de efectivo necesario para sostener el ciclo operativo de una empresa, así como la disponibilidad de activos de rápida conversión en dinero para respaldar dicho ciclo. Esto resalta la importancia de que las decisiones vinculadas a

las cuentas del activo y pasivo corriente se basen en un análisis minucioso tanto del entorno como de la capacidad operativa de la organización, con el fin de reducir costos, minimizar riesgos operativos y alcanzar una mayor rentabilidad.

Para Pachas (1999), el capital de trabajo es un recurso de carácter permanente o transitorio, en el que, en su dimensión permanente representa el mínimo indispensable que la empresa necesita para llevar a cabo de manera eficiente su ciclo operativo, garantizando la producción y el cumplimiento de la demanda esperada. Por otro lado, en su dimensión transitoria, el capital de trabajo se ve influenciado por las variaciones habituales en la duración del ciclo operativo y en el nivel de actividad de la empresa, lo que implica que su utilización puede ser cubierta temporalmente mediante deudas a corto plazo.

Con base a lo expuesto, los autores resaltan que el capital de trabajo es el conjunto de recursos financieros de carácter circulante que una empresa dispone para garantizar el desarrollo de sus operaciones cotidianas, permitiéndole cubrir obligaciones inmediatas y mantener la continuidad de su actividad productiva.

Vásquez y Pape (2020) añadieron que el capital de trabajo también representa los recursos que una empresa asigna a inversiones, ya sea en instrumentos financieros u otros activos, con el propósito de sostener su gestión económica y financiera en el corto plazo, entendido este como un periodo no mayor a un año. Cabe resaltar que, además de la orientación del capital de trabajo hacia inversiones de carácter financiero, este también se vincula con la gestión de los recursos destinados a las operaciones productivas y comerciales de la empresa.

Para conocer el importe del capital de trabajo, según Brealey y Myers (2006) se obtiene por la diferencia entre los activos y pasivos corrientes de una organización. Entre los activos de corto plazo más relevantes se encuentran las cuentas por cobrar por las ventas realizadas a clientes

cuyo pago aún no se ha recibido y el inventario de materias primas y productos terminados. Por su parte, los pasivos de corto plazo incluyen principalmente las cuentas por pagar. Asimismo, los autores añadieron que en la mayoría de los proyectos, se requiere una inversión adicional en capital de trabajo, la cual debe considerarse dentro de las proyecciones de flujo de efectivo.

Con base a lo expuesto por los autores precedentes, la siguiente fórmula con la cual se puede conocer el capital de trabajo:

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

Dentro del ciclo operativo de una organización, un capital de trabajo adecuado asegura que no haya interrupciones en este ciclo y que las operaciones se desarrollen con fluidez. Sin embargo, no basta con disponer de activos líquidos; también es fundamental gestionar eficientemente las deudas, dado que, si el importe del pasivo corriente supera a la del activo corriente, se genera un déficit de capital de trabajo, condición que obligaría a la entidad a depender de financiamiento externo de forma recurrente.

- **Razón circulante**

Andrade (2012) señaló que la razón circulante es un indicador financiero que evalúa la capacidad de una organización para atender sus pasivos de corto plazo con sus activos líquidos o de corto plazo. Esta definición converge con lo expuesto por Brealey y Myers (2006), quienes sostuvieron que el ratio circulante comprende al efectivo y los activos que se pueden convertir fácilmente en dinero, así como sus pasivos circulantes o pagos que la compañía espera hacer en el

futuro cercano. Así que la razón de activos circulantes a pasivos circulantes mide el margen de liquidez.

Ambos autores concuerdan que este ratio se emplea para evaluar la solidez financiera de la organización en el corto plazo, ya que permite determinar si los recursos líquidos y realizables son suficientes para cubrir las obligaciones exigibles en el mismo período. Su interpretación no solo se limita a verificar la capacidad de pago, sino que también ofrece una visión sobre la eficiencia en la gestión del capital de trabajo y el nivel de riesgo financiero asumido. A continuación, se pasa a exponer la siguiente fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

Un valor superior a la unidad indica que la empresa dispone de más activos corrientes que pasivos corrientes, lo que sugiere una posición de liquidez saludable. Sin embargo, un valor excesivamente alto podría reflejar que la empresa no hace uso de sus recursos y los mantiene indirectamente como capacidad ociosa, mientras que un valor menor a 1 puede señalar posibles problemas para cubrir las deudas inmediatas.

- **Prueba defensiva**

Según Celis y Atencio (2020) señalaron que la prueba defensiva, también conocida como índice de liquidez inmediata, indica el grado en que la empresa estaría en condiciones de cancelar de forma inmediata sus obligaciones corrientes, por lo que se considera el indicador más estricto para evaluar la situación financiera a corto plazo.

Andrade (2012) también comparte esta misma idea al manifestar que la prueba defensiva es un indicador que refleja la relación entre las cuentas más líquidas del activo corriente, como caja y bancos, así como los valores negociables, frente al pasivo corriente. Su resultado se expresa en número de veces y puede interpretarse de distintas maneras.

Según la definición que comparten ambos autores, se expone la siguiente formula:

$$Prueba\ defensiva = \frac{Caja\ y\ bancos\ +\ efectivo\ y\ equivalentes}{pasivo\ corriente}$$

Se infiere que, la prueba defensiva permite evaluar con precisión la capacidad de una empresa para afrontar de manera inmediata sus obligaciones de corto plazo utilizando únicamente activos de alta liquidez, como efectivo, cuentas bancarias y valores negociables, sin apoyarse de la venta de mercadería o de la recuperación de cuentas por cobrar; un valor elevado indica una sólida posición de liquidez y menor exposición al riesgo de iliquidez operativa, mientras que un valor reducido evidencia una mayor vulnerabilidad financiera ante compromisos de corto plazo. Esta prueba según Celis y Atencio (2020) también es conocida como una prueba super ácida.

2.2 Definición de términos

- **Rentabilidad:** Es la relación entre los resultados obtenidos y los recursos utilizados para alcanzarlos, siendo estos recursos principalmente capitales, ya sean de carácter económico o financiero.

- **Garantía:** Una garantía es un contrato jurídico destinado a respaldar el cumplimiento de una obligación, ofreciendo protección a los derechos de una de las partes involucradas en una relación comercial o jurídica.

- **Prueba ácida:** Indicador financiero que evalúa la solvencia inmediata de una organización para atender compromisos de corto plazo utilizando exclusivamente sus activos de mayor liquidez, como el efectivo, equivalentes de efectivo y las cuentas por cobrar sin incluir las existencias..

- **Morosidad:** Es la situación en la que un deudor, ya sea una persona natural o jurídica, incumple con el pago de una obligación en la fecha establecida para su vencimiento.

- **Política de cobro:** Es el conjunto de normas, procedimientos y estrategias que una entidad adopta para gestionar la cobranza de las partidas de cuentas por cobrar, cuyo fin es asegurar que los clientes cumplan con los plazos de pago pactados, minimizar la morosidad y mantener un flujo de caja saludable.

- **Políticas de crédito:** Son manuales donde se estipula las bases para la concesión de créditos a sus clientes. Son dentro de estos manuales donde se establecen los criterios, condiciones y límites bajo los cuales se aprueban o rechazan solicitudes de crédito, así como los montos máximos y plazos.

- **Rotación de cuentas por cobrar:** Es un ratio contable empleado para evaluar qué tan eficiente es una empresa en la recuperación de sus créditos comerciales, permitiendo así monitorear el nivel de liquidez disponible.

- **Factoring:** Es una práctica financiera en la que una empresa vende sus facturas a una entidad que está dispuesta a pagar por ellas, con el fin de obtener liquidez inmediata.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. *Hipótesis general*

- La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

3.1.2. *Hipótesis específicas*

- La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024
- La gestión del crédito incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024
- La morosidad incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.

3.2. Variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones
Gestión de cuentas por cobrar	Córdova (2012) sostuvo que la gestión de cuentas por cobrar es el conjunto de acciones destinadas a asegurar el cobro oportuno de las ventas a crédito	Gestión de crédito
		Gestión de cobro
		Morosidad
Liquidez	Garrido (2009) mencionó que la liquidez es la capacidad de una organización para cumplir sus obligaciones de pago a corto plazo con sus activos disponibles, reflejando su solidez financiera inmediata.	Capital de trabajo
		Razón circulante
		Prueba defensiva

IV. MÉTODO

4.1. Enfoque y nivel de investigación

Según Ñaupas et al. (2014), los estudios cuantitativos se centran en recopilar y análisis los datos de forma numérica para responder preguntas de investigación y comprobar hipótesis previamente establecidas.

Por lo descrito, el presente estudio es cuantitativo porque emplea herramientas estadísticas tanto descriptivas como inferenciales para determinar el nivel de incidencia de la variable gestión de cuentas por cobrar en la liquidez, y para este fin, se emplea instrumentos de medición como el cuestionario y las fichas de análisis. Asimismo a fin de de conocer a profundidad cómo se venía gestionando las partidas de cuentas por cobrar, se empleó técnicas cualitativas como la entrevista y el análisis de los estados financieras. Para Arias et al. (2016) los estudios cualitativos son investigaciones cuyo fin en comprender la realidad desde la perspectiva de los participantes a través del análisis.

Por otro lado, Babativa (2017) señaló que, en los estudios explicativos, la variable independiente permite identificar las causas entre diversas alternativas que podrían originar el problema de investigación, mientras que la variable dependiente se vincula con los posibles efectos derivados de aquellas, bajo un enfoque sistémico que considera la interrelación entre ambos elementos. En ese sentido, el presente estudio es de nivel explicativo, debido a que pretende conocer en qué medida la variable liquidez es explicada por la gestión de cuentas por cobrar.

$$M_1 \quad O_1X \text{ -----} \rightarrow Y$$

$$M_2 \quad O_2X \text{ -----} \rightarrow Y$$

$$M_3 \quad O_3X \text{ -----} \rightarrow Y$$

$$M_4 \quad O_4X \text{ -----} \rightarrow Y$$

$$M_5 \quad O_5 X \text{ -----} \rightarrow Y$$

Donde:

- M1, M2, M3, M4 y M5: Cada año o periodo analizado: 2020 al 2024
- O1, O2, O3, O4 y O5: Los datos tomados de los estados financieros en cada periodo
- X: Gestión de cuentas por cobrar
- Y: Liquidez

4.2. Diseño de investigación

En palabras de Hernández et al. (2014) las investigaciones longitudinales son estudios no experimentales que se caracterizan por recolectar información en distintos momentos o periodos con el objetivo de realizar inferencias sobre los cambios observados, sus causas y sus efectos.

Por lo expuesto, la investigación presenta un diseño no experimental de corte longitudinal debido a que se pretende analizar los cambios y variaciones en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa a lo largo del tiempo, sin manipular deliberadamente las variables, sino observando los datos financieros reales en su contexto natural para establecer relaciones de causalidad entre ambas variables.

4.3. Población y muestra

4.3.1. Población

Para Arias et al. (2016) la población es el conjunto total de elementos, ya sea personas, animales, documentos u objetos previamente delimitados por el investigador que sirve de base para seleccionar la muestra.

Por ende, la población se integró, en primer lugar, por los estados financieros de la entidad, a partir de los cuales se calcularon los principales ratios financieros para evaluar la variable gestión de cuentas por cobrar y liquidez. Asimismo, se incluyó a las personas que desempeñaban

funciones dentro del área administrativa y contable de la entidad, cuya información permitió medir a profundidad la variable gestión de cuentas por cobrar y conocer las prácticas aplicadas en dicho proceso.

4.3.2. Muestra

Es el subgrupo representativo de la población, y para determinarla se emplean ciertas técnicas de muestreo. Para la presente investigación, el muestreo es de naturaleza intencional, ya que según Arias et al. (2016) el muestreo intencional consiste en seleccionar individuos de la población mediante métodos no aleatorios, y que en este proceso, el investigador elige de manera deliberada a los participantes.

La muestra se compone por los estados financieros de los años 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024. Los estados financieros empleados son el estado de resultados y el estado de situación financiera.

4.4. Instrumento y técnicas de recolección de datos

4.4.1. Instrumento

Para medir ambas variables, se tomaron como instrumentos los estados financieros de la empresa de servicios de consultoría, específicamente el estado de resultados y el estado de situación financiera, mismos declarados a la SUNAT y el balance de comprobación de los periodos 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024. Estos documentos permiten obtener los datos necesarios para calcular los indicadores financieros, analizar tendencias y evaluar el nivel de determinación entre el capital de trabajo y la rentabilidad. Asimismo, se incorporó una guía de entrevista estructurada acorde a las dimensiones de la variable gestión de cuentas por cobrar con el propósito de realizar

una entrevista que ayude a conocer cómo es que en la empresa se viene realizando la gestión de las cuentas por cobrar a fin de mejorar los índices de liquidez (Ver Anexo 6).

4.4.2. Técnica

La técnica que se empleó en el presente estudio fue la revisión documental a través de la lectura de los estados financieros de los años 2020 al 2024 socializados a la empresa de servicios de consultoría. Adicional a este proceso, se ejecutó una entrevista a cuatro colaboradores de la entidad, los cuales fueron elegidos debido al cargo que desempeñan y a las funciones ligadas a la partida de cuentas por cobrar, de los que se pasa a detallar:

- Gerente de finanzas,
- Analista de tesorería
- Encargada de contabilidad
- Encargada de facturación y cobranza.

Las entrevistas se dieron con el objetivo de obtener un panorama descriptivo sobre el proceso de gestión de cobranza junto a sus mecanismos y deficiencias

4.5. Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento de recuento de datos inicia con la solicitud de información formal al gerente de la empresa de servicios de consultoría (ver Anexo 3), en el que se requiere los estados financieros declarados del año 2020 al 2024. Posterior a la recolección de datos, se procederá a documentar y se empleará el Software SPSS para determinar el nivel explicativo de la variable de la liquidez respecto a la gestión de cuentas por cobrar de la empresa en mención.

V. RESULTADOS

5.1. Presentación y análisis de resultados en base a entrevista

- *Pregunta 1: ¿Qué criterios utiliza la empresa para definir el plazo de crédito que concede a los usuarios y clientes?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, se obtuvo las siguientes respuestas: la analista de tesorería señaló que los plazos pueden variar entre 30 y 90 días, dependiendo del servicio que se va a brindar; mientras que el gerente de finanzas indicó que los clientes nuevos reciben un plazo de 30 días, y los clientes recurrentes o con historial crediticio favorable, 15 días, existiendo también casos en los que se solicita el pago antes de iniciar el trabajo. Por su parte, la encargada de facturación y cobranza manifestó que la liquidez del cliente es un factor determinante, otorgándose en general plazos de entre 15 y 30 días, con la posibilidad de ampliarlos si el cliente lo requiere; mientras que la encargada del área de contabilidad enfatizó que dichas ampliaciones solo se conceden de manera excepcional y previa coordinación con las demás áreas y la gerencia. Por ende, se concluye que en la empresa los plazos de crédito se manejan de manera flexible y dependen tanto de la liquidez del cliente como del tipo de servicio y de la relación comercial existente, estableciéndose por lo general entre 15 y 30 días, pero pudiendo ampliarse hasta 90 días o incluso solicitarse el pago anticipado en situaciones específicas.

- *Pregunta 2: ¿Considera que el nivel de ventas a crédito que maneja la empresa es adecuado para su capacidad de cobranza?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza señaló que el nivel de ventas a crédito que maneja la empresa es adecuado, ya que no han tenido mayores inconvenientes con los clientes; de manera similar, la encargada del área de contabilidad coincidió en que el nivel de crédito otorgado resulta apropiado. Sin embargo, el analista de

tesorería manifestó una posición contraria, indicando que existe un exceso de crédito y que en ocasiones no se lleva un control sólido de las operaciones. Finalmente, el gerente de finanzas precisó que casi el 100 % de los servicios que realiza la empresa se ofrecen bajo la modalidad de crédito. Por ende, se concluye que, la mayoría de los participantes consideran adecuado el nivel de ventas a crédito, pero que persisten riesgos en la gestión debido al alto porcentaje de operaciones bajo esta modalidad, lo que podría requerir un mayor fortalecimiento de los mecanismos de control y cobranza.

- *Pregunta 3: ¿La empresa cuenta con políticas claras para evaluar la solvencia de los clientes antes de otorgarles crédito?*

Luego de realizar las entrevistas, la encargada de facturación y cobranza indicó que la empresa ha implementado políticas internas de evaluación y que, a raíz de la certificación ISO, se vienen siguiendo procesos para la concesión de créditos. De forma similar, la encargada del área de contabilidad señaló que sí existen políticas y que además se utilizan mecanismos de consulta en plataformas de morosidad. En contraste, el analista de tesorería manifestó que la empresa no cuenta con políticas claras, mientras que el gerente de finanzas afirmó que sí existen políticas, aunque su aplicación depende del cliente, estableciendo como referencia general un plazo de 30 días. Por ende, se concluye que, si bien la mayoría de los participantes coinciden en la existencia de políticas para evaluar la solvencia, estas no son percibidas como uniformes, lo que refleja cierta flexibilidad o falta de claridad en su aplicación

- *Pregunta 4: ¿Qué tan frecuente considera que la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza indicó que, en promedio, los pagos se realizan entre 7 a 15 días. por su parte, la encargada del área

de contabilidad señaló que la mayoría de clientes cumplen con los términos previamente acordados, lo que refleja un nivel adecuado de cumplimiento. en contraste, el analista de tesorería manifestó que los pagos no son tan recurrentes y que, en algunos casos, se demora un tiempo considerable. finalmente, el gerente de finanzas explicó que, debido al giro del servicio que brinda la empresa, los clientes tienden a pagar una vez emitido el informe del estudio de precios; además, para evitar sanciones con la SUNAT, los clientes optan por realizar el pago oportunamente, ya que, de no hacerlo, se generaría un corte del servicio. Por ende, se concluyó que el cumplimiento en los plazos de pago varía según el tipo de cliente y la naturaleza del servicio, aunque en términos generales la mayoría de clientes cumplen con sus compromisos, motivados también por factores regulatorios externos que los obligan a mantenerse al día.

- *Pregunta 5: ¿Qué mecanismos de seguimiento aplica la empresa para asegurar que los clientes paguen sus deudas dentro del plazo?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza indicó que el principal mecanismo de seguimiento consiste en emitir las facturas y registrarlas en una hoja excel, el cual es supervisado por otros colaboradores y revisado de manera interdiaria, y cuando se observa que la fecha de pago se aproxima, se procede a enviar recordatorios por correo al cliente. La encargada del área de contabilidad señaló que el seguimiento se realiza únicamente a través de correos y llamadas; y en caso no se logre contactar al cliente, la deuda se deriva al área legal. En cambio, el analista de tesorería mencionó que el pago se solicita recién al momento de entregar los trabajos o informes, otorgando al cliente algunos días adicionales para cumplir con la obligación. Por último, el gerente de finanzas explicó que se efectúa un seguimiento desde la emisión de las facturas mediante correos de recordatorio semanales, además agregó que dado a que la mayoría de facturas se emiten con un plazo de 30 días, resulta poco frecuente que los clientes

incumplan con el pago. En conclusión, la empresa aplica diversos mecanismos de seguimiento que van desde controles internos con registros en Excel y recordatorios por correo, hasta llamadas telefónicas y, en casos extremos, la intervención del área legal, sin embargo, se evidencia cierta variabilidad en la forma de gestionar los cobros, dependiendo del área, lo cual refleja la necesidad de una mayor estandarización en los procesos de cobranza.

- *Pregunta 6: ¿Existen procedimientos estandarizados para realizar las gestiones de cobranza (llamadas, correos, visitas)?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza manifestó que los procedimientos de cobranza se realizan principalmente a través de correos electrónicos, aunque en casos de mora significativa se visita al cliente para dejarle una notificación notarial. Por otro lado, la encargada del área de contabilidad mencionó que el área de cobranzas efectúa el seguimiento enviando correos previos a la fecha de vencimiento, complementando ocasionalmente con llamadas telefónicas. El analista de tesorería indicó que los recordatorios se hacen únicamente por correo y llamadas. Finalmente, el gerente de finanzas detalló un proceso más estructurado: se envía un correo el mismo día de la emisión de la factura, posteriormente se realizan recordatorios y un seguimiento constante; si la factura llega a vencerse, se envían tres correos adicionales de recordatorio, y si ocurre el caso de no obtener respuesta, se procede a realizar llamadas y, si aun así no hay resultados, el cliente es reportado a Infocorp. Por ende, se concluye que a pesar de los esfuerzos de cobranza que la empresa aplica hacia algunos de sus clientes morosos, ya sea correos, llamadas, visitas y notificaciones, se observa que no existe una total estandarización en los procedimientos entre las distintas áreas. No obstante, el esquema más formal descrito por la gerencia de finanzas evidencia un intento de sistematizar el proceso con

fases claras que incluyen comunicaciones previas, recordatorios, llamadas y, finalmente, medidas legales como el reporte a Infocorp.

- *Pregunta 7: ¿Qué dificultades enfrenta la empresa al intentar cobrar deudas que ya se consideran de difícil recuperación?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza señaló que, cuando no se logra realizar la cobranza, el caso es derivado al área legal para que el cliente sea reportado en Infocorp. De manera similar, la encargada del área de contabilidad indicó que no suelen presentarse mayores dificultades; sin embargo, en los casos en que un cliente no paga, también se procede a derivarlo al área legal. Por su parte, el Analista de tesorería manifestó que estas situaciones representan una pérdida de tiempo y esfuerzo, ya que obligan a la empresa a contratar a terceros, generando un gasto adicional de recursos. Finalmente, el Gerente de finanzas explicó que se sigue un proceso más formal: primero se reporta al cliente en Infocorp y se le brinda la oportunidad de conciliar o negociar el pago; si no se presenta o no se llega a un acuerdo, se inicia un proceso judicial que puede tardar entre 6 a 12 meses en concretarse. Por lo expuesto se concluye que las dificultades en la recuperación de deudas varían según el área: mientras que algunas señalan que el procedimiento se limita a derivar al área legal, otras destacan los costos adicionales en recursos y tiempo.

- *Pregunta 8: ¿Con qué frecuencia los clientes incumplen sus pagos en periodos menores a 90 días?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza indicó que el incumplimiento en periodos menores a 90 días es muy bajo, alcanzando aproximadamente un 10%. En la misma línea, la encargada del área de contabilidad mencionó que el volumen de clientes morosos también representa alrededor del 10%, aunque en algunos casos

se logra recuperar la deuda. Por su parte, la analista de tesorería señaló que no es un hecho frecuente y que, cuando ocurre algún excedente en los plazos, la empresa se comunica con los clientes para regularizar los pagos. Finalmente, el gerente de finanzas precisó que el porcentaje de incumplimiento se encuentra entre el 5% y 10%, y que, en general, los clientes terminan cumpliendo con sus obligaciones. En conclusión, los entrevistados coinciden en que los niveles de morosidad en periodos menores a 90 días son bajos, oscilando entre el 5% y 10%. Además, se resalta que, en la mayoría de los casos, los clientes cumplen con sus pagos, lo que refleja un nivel de riesgo controlado para la empresa en este aspecto.

- *Pregunta 9: ¿Qué acciones posteriores toma la empresa cuando un cliente mantiene deudas vencidas por más de 90 días?*

luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza señaló que, cuando un cliente mantiene deudas vencidas por más de 90 días, primero se intenta establecer una nueva fecha de pago; si no hay respuesta a través de correos o llamadas, se comunica el caso al área legal para que sea reportado en Sentinel, plataforma enlazada a Infocorp. por su parte, la encargada del área de contabilidad indicó que la medida principal consiste en derivar al cliente directamente a Infocorp, mientras que el analista de tesorería explicó que la empresa procede enviando una carta notarial, y en casos extremos recurre a un proceso judicial. finalmente, el gerente de finanzas mencionó que se realiza un seguimiento vía telefónica, y en determinadas situaciones se involucra a los propios gerentes con el fin de interceder en la negociación. En conclusión, se observa que la empresa aplica un conjunto de acciones progresivas frente a deudas con más de 90 días de vencimiento, que van desde la reprogramación de pagos y el envío de recordatorios formales, hasta la derivación del cliente a Infocorp, la emisión de cartas notariales o

la intervención judicial, complementadas con gestiones de negociación directa en las que participa la alta dirección.

- *Pregunta 10: ¿Qué medidas preventivas incorpora la entidad para mermar el nivel de morosidad de los clientes?*

Luego de realizar las entrevistas a los participantes, la encargada de facturación y cobranza mencionó que la principal medida preventiva consiste en dar seguimiento constante a un registro en Excel, a fin de identificar a los clientes próximos a vencer sus plazos de crédito y recordarles la cancelación del pago. En esa misma línea, la encargada de contabilidad indicó que se aplica un control permanente de las deudas, recurriendo incluso al corte del servicio cuando el incumplimiento persiste. Por su parte, el analista de tesorería señaló que, para reducir el riesgo de morosidad, se brinda al cliente la facilidad de prorratear los pagos, lo que ayuda a que puedan cumplir con sus compromisos de manera más flexible. Finalmente, el gerente de finanzas precisó que se revisa el reporte de Infocorp para verificar si el cliente es un buen pagador, y en algunos casos se solicita una garantía adicional, como una carta fianza. En conclusión, la empresa aplica un pliego de medidas preventivas que combinan el seguimiento constante de las cuentas por cobrar, la intauración de mecanismos de presión como el corte del servicio, y la aplicación de filtros de solvencia mediante Infocorp o garantías financieras. Todo ello busca anticiparse a posibles incumplimientos y asegurar un mejor control sobre la cartera de clientes.

5.2. Presentación y análisis de resultados en base a ratios

Después de revisar los estados financieros de la empresa, se obtuvo los siguientes resultados descriptivos.

- Gestión del crédito

Tabla 2

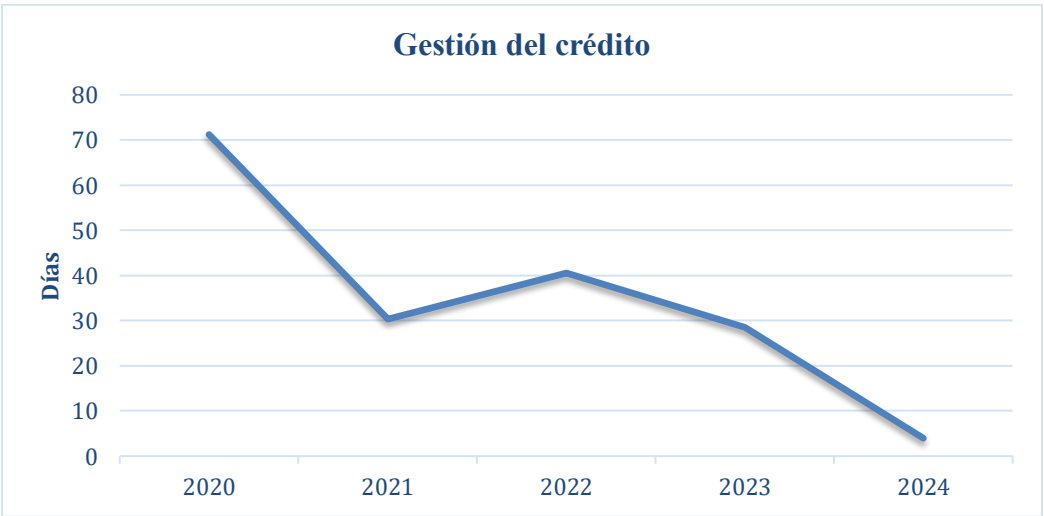
Gestión del crédito

Gestión crediticia	Año	Cuentas por Cobrar	Ventas/365	Resultado
<i>Cuentas por cobrar</i> <i>(Ventas/365)</i>	2020	268,301	3767.14	71.22
	2021	153,467	5061.55	30.32
	2022	242,868	5984.41	40.58
	2023	188,844	6631.12	28.48
	2024	31,146	7865.27	3.96

Nota. Elaboración propia.

Figura 2

Gestión del crédito



Nota. Elaboración propia.

Como se observa en la Tabla 2, en el año 2020 la empresa presentó un plazo promedio de cobro elevado de 71.22 días, lo que evidenciaba dificultades en la recuperación oportuna de sus cuentas por cobrar. Consecuentemente, en el 2021 este indicador mejoró de manera significativa, reduciéndose a 30.32 días, aunque en 2022 volvió a incrementarse a 40.58 días. Posteriormente, en 2023 la empresa logró optimizar nuevamente su gestión alcanzando 28.48 días, y finalmente en 2024 llegó a 3.96 días, un nivel que prácticamente equivale a ventas al contado. En conjunto, la evolución muestra una tendencia favorable, pasando de un escenario crítico en 2020 a una situación de alta eficiencia en 2024, lo que refleja que la empresa no ha otorgado muchos servicios a crédito en este último año.

- **Gestión del cobro**

Tabla 3

Gestión de cobro

Gestión del cobro (Rotación de CxC)	Año	Cuentas por Cobrar	ventas	Resultado
<i>Ventas</i> <i>Cuentas por cobrar</i>	2020	268,301.00	1,375,006.00	5.12
	2021	153,467.00	1,847,467.00	12.04
	2022	242,868.00	2,184,310.00	8.99
	2023	188,844.00	2,420,360.00	12.82
	2024	31,146.00	2,870,825.00	92.17

Nota. Elaboración propia.

Figura 3

Rotación de cuentas por cobrar



Nota. Elaboración propia.

Como se observa en la Tabla 3, en el año 2020 la rotación de cuentas por cobrar fue de 5.12 veces, lo que evidenció un ritmo bajo de recuperación y cierta dificultad en la liquidez. Para el 2021 se observó una mejora significativa, alcanzando 12.04 veces, aunque en 2022 la eficiencia se redujo nuevamente a 8.99 veces. En 2023 la rotación volvió a incrementarse a 12.82 veces, mostrando una gestión más favorable. Finalmente, en 2024 la rotación alcanzó 92.17 veces, lo que significa que la empresa recuperó su cartera de créditos en promedio casi 92 ocasiones durante el año, este resultado refleja que no se otorgaron servicios a crédito, pues la mayoría de las operaciones se realizaron al contado o con plazos mínimos de cobro.

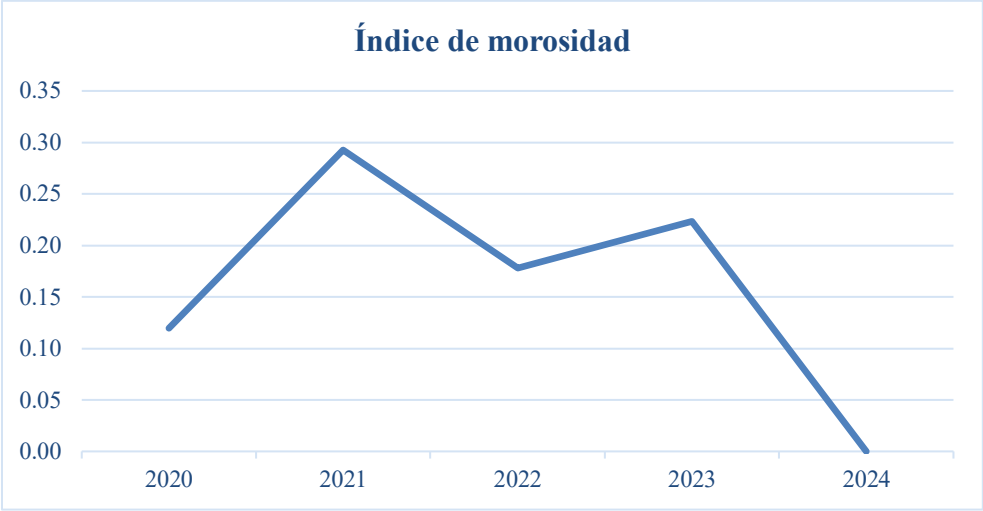
- **Morosidad**

Tabla 4
Morosidad

Morosidad	Año	Cuentas x Cobrar	Cuentas incobrables	Resultado
<i>Cuentas incobrables</i> <i>Cuentas por cobrar</i>	2020	268,301	32,037	0.12
	2021	153,467	44,905	0.29
	2022	242,868	43,193	0.18
	2023	188,844	42,137	0.22
	2024	31,146	0	0.00

Nota. Elaboración propia.

Figura 4
Morosidad



Nota. Elaboración propia.

Como se observa en la Tabla 4, el índice registrado en el año 2020 fue de 0.12, seguido por un aumento significativo en 2021, alcanzando su punto más alto con un índice de 0.29. Posteriormente, en 2022 y 2023, se observó una reducción gradual, con valores de 0.18 y 0.22

respectivamente. Finalmente, en el año 2024, el índice descendió a 0.00, lo que indica la eliminación total de cuentas morosas para ese periodo. Este comportamiento sugiere una mejor gestión de la cartera de clientes y del proceso de recuperación de créditos en los últimos años analizados.

- Capital de trabajo**

Tabla 5
Capital de trabajo

Capital de trabajo	Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Importe del capital de trabajo
$CT = AC - PC$	2020	1,415,066.94	1,065,157.65	349,909.29
	2021	2,289,442.87	1,895,915.38	393,527.49
	2022	2,052,765.26	1,224,546.68	828,218.58
	2023	3,680,850.08	2,626,194.24	1,054,655.84
	2024	2,738,312.82	1,431,437.22	1,306,875.60

Nota. Elaboración propia.

Como se muestra en la Tabla 5, en el año 2020 el capital de trabajo fue de 349,909.29, lo que mostraba un nivel positivo aunque ajustado para cubrir las obligaciones de corto plazo. En 2021 aumentó a 393,527.49, evidenciando una ligera mejora en la liquidez. Posteriormente, en 2022 el capital de trabajo se duplicó, alcanzando 828,218.58, lo que significó una mayor holgura financiera. En 2023 siguió la tendencia creciente y llegó a 1,054,655.84, consolidando una posición sólida frente a los compromisos inmediatos. Finalmente, en 2024 ascendió a 1,306,875.60, reflejando un crecimiento sostenido que respalda la estabilidad operativa de la empresa y le brinda capacidad para enfrentar contingencias o financiar parte de sus operaciones sin depender de terceros.

- **Razón circulante**

Tabla 6

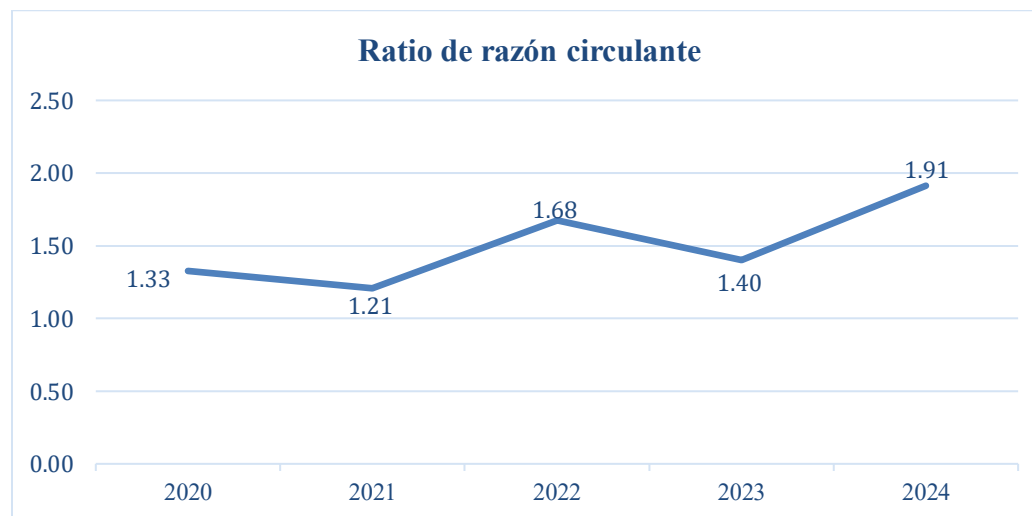
Razón circulante

Razón circulante	Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Resultados
$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$	2020	1,415,066.94	1,065,157.65	1.33
	2021	2,289,442.87	1,895,915.38	1.21
	2022	2,052,765.26	1,224,546.68	1.68
	2023	3,680,850.08	2,626,194.24	1.40
	2024	2,738,312.82	1,431,437.22	1.91

Nota. Elaboración propia.

Figura 5

Ratio de razón circulante



Nota. Elaboración propia.

Como se muestra en la Tabla 6, en 2020 la razón circulante de liquidez fue de 1.33, esto se traduce que por cada sol de deuda a corto plazo la empresa de servicios de consultoría disponía de 1.33 soles en activos corrientes para responder a tal deuda, mostrando una liquidez aceptable. En 2021 el ratio descendió a 1.21, evidenciando una reducción ligera en la capacidad de cobertura de

la deuda, aunque aún positiva. En 2022 el ratio aumentó a 1.68, reflejando un progreso significativo de su liquidez. En 2023 disminuyó nuevamente a 1.40, aunque manteniéndose en un rango adecuado. Finalmente, en 2024 la razón circulante alcanzó 1.91, lo que indica una posición financiera más sólida, con casi el doble de activos corrientes frente a sus obligaciones de corto plazo.

- Prueba defensiva**

Tabla 7

Prueba defensiva

Prueba defensiva	Año	Efectivo y Equivalentes	Pasivo corriente	Resultados
<i><u>Efectivo y equivalentes</u></i> <i><u>pasivo corriente</u></i>	2020	88,701.21	1,065,157.65	0.08
	2021	83,029.13	1,895,915.38	0.04
	2022	10,040.85	1,224,546.68	0.01
	2023	85,840.18	2,626,194.24	0.03
	2024	6,210.26	1,431,437.22	0.00

Nota. Elaboración propia.

Figura 6

Ratio de prueba defensiva



Nota. Elaboración propia.

Como se muestra en la Tabla 7, durante el periodo 2020 al 2024, la prueba defensiva de la empresa muestra una tendencia descendente, reflejando una capacidad muy limitada para afrontar de manera inmediata sus obligaciones de corto plazo. En 2020, el indicador se situó en 0.08, lo que significa que por cada sol de deuda corriente la empresa contaba con apenas 0.08 soles en efectivo o equivalentes para respaldarla. En 2021 se redujo a 0.04, y en 2022 descendió aún más a 0.01, mostrando un deterioro significativo en la liquidez inmediata. En 2023 se registró una pequeña recuperación del 0.03, aunque insuficiente para garantizar solvencia en el corto plazo, y en 2024 cayó a 0.00, lo cual evidencia que la empresa ya no disponía de recursos líquidos para atender de forma instantánea sus compromisos. Asimismo, se comprobó que la entidad tiene partidas por cobrar a sus accionistas, a partes relacionadas y a terceros diversos, lo que sugiere que la entidad cuenta con una cierta dependencia de la gestión de cobranza y del comportamiento de las partes vinculadas, lo cual eleva el riesgo de liquidez inmediata.

5.3. Resultados estadísticos

Se presentan los resultados estadísticos inferenciales

Tabla 8

Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cuentas por cobrar	0.430	10	0,000	0.483	10	0,000
Liquidez	0.123	10	,200*	0.976	10	,938

Nota. Elaboración propia.

Para determinar si los datos siguen una distribución normal, se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, la cual se emplea cuando la muestra es pequeña ($n < 50$), como es el caso del presente estudio ($n = 10$).

Se expone la siguiente regla de decisión

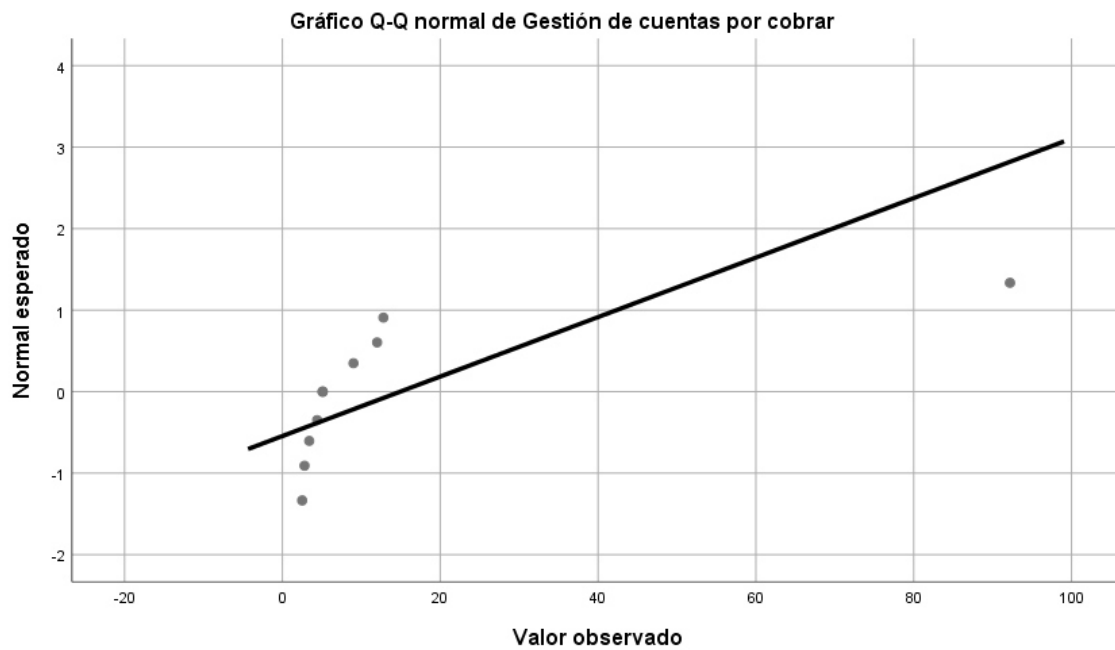
- Si la sig. Bilateral es < 0.05 , los datos no siguen distribución normal
- Si la sig. Bilateral es > 0.05 , los datos siguen distribución normal

Los resultados obtenidos muestran que la variable “Gestión de cuentas por cobrar” presenta un valor de significancia de 0.000, lo cual es menor al nivel crítico de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula de normalidad, indicando que esta variable no sigue una distribución normal. Por otro lado, la variable “Liquidez” presenta un valor de significancia de 0.939, lo cual es mayor que 0.05, por lo que no se rechaza la hipótesis nula y se concluye que sí presenta una distribución normal. Por ende, debido a que ambas variables no comparten el mismo comportamiento en cuanto

a la normalidad, no se cumple el supuesto de normalidad en ambas, por lo tanto, se recurre al uso de pruebas estadísticas no paramétricas.

Figura 7

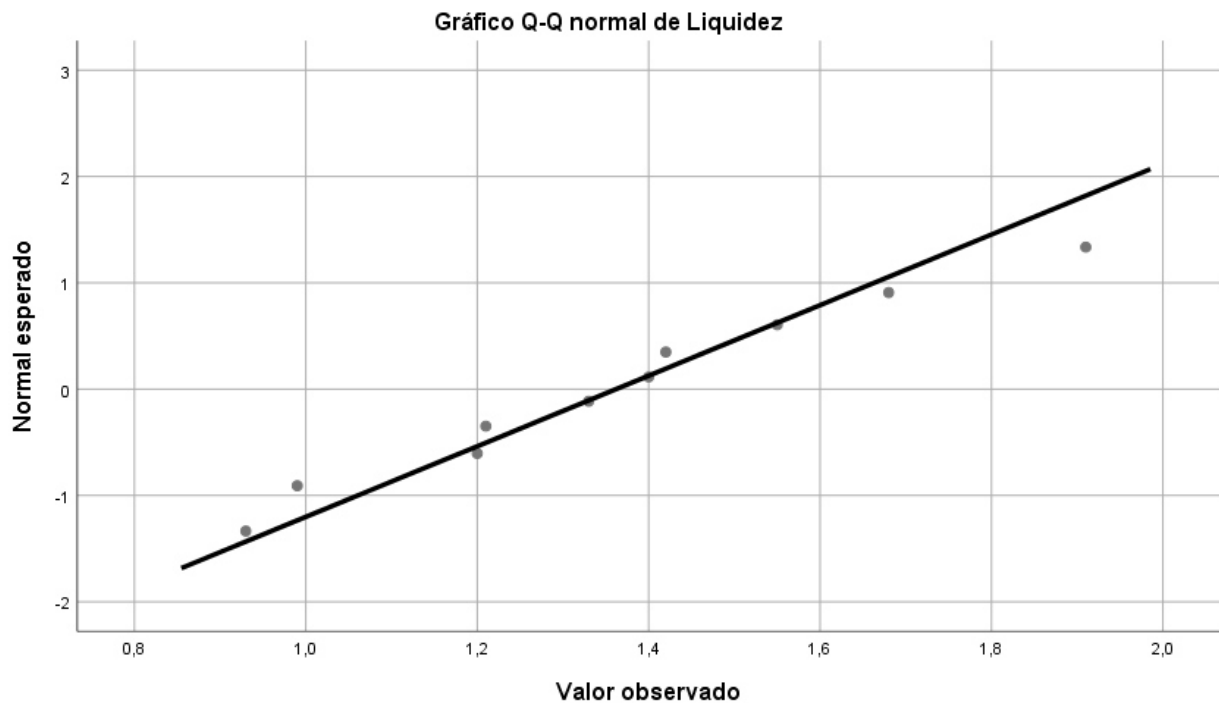
Distribución de normalidad de la variable gestión cuentas por cobrar



Nota. Elaboración propia.

Figura 8

Distribución de normalidad de la variable liquidez



Nota. Elaboración propia.

El coeficiente de Spearman es la prueba no paramétrica al coeficiente de Pearson, al cual es apropiada para datos que no siguen una distribución normal y el tamaño muestral es menor a 30. La prueba de hipótesis de empleará el coeficiente de Spearman junto a la siguiente regla de decisión:

- Si la sig. Bilateral es < 0.05 , se acepta la hipótesis alternativa
- Si la sig. Bilateral es > 0.05 , se acepta la hipótesis nula

5.3.1. Comprobación de Hipótesis

- **Prueba de hipótesis general**

H1: La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

H0: La gestión de cuentas por cobrar no incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Tabla 9

Correlación entre gestión de cuentas por cobrar y liquidez

Correlaciones				
			Gestión de cuentas por cobrar	Liquidez
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	1.000	,717*
		Sig. (bilateral)		0.020
		N	10	10
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,717*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.020	
		N	10	10

Nota. Elaboración propia.

Tabla 10

Nivel de determinación de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,677 ^a	0.458	0.391	0.23519

Nota. Elaboración propia.

Según lo expuesto en la Tabla 9, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman, el análisis arrojó un p-valor de 0.02 menor al nivel de significancia de 0.05, por lo que se rechaza la

hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, por ende la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024. Asimismo, en el análisis de regresión lineal simple según lo expuesto en la Tabla 10, se observa que el coeficiente de determinación R^2 fue de 0.458, por lo que se infiere que la variabilidad en la liquidez es explicada de forma moderada y significativa por la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa de servicios de consultoría.

- **Prueba de hipótesis específica 1**

H1: La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

H0: La gestión de cuentas por cobrar no incide significativamente en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Tabla 11

Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y el capital de trabajo

Correlaciones				
			Gestión de cuentas por cobrar	Capital de trabajo
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1.000	,644*
		Sig. (bilateral)		0.044
		N	10	10
	Capital de trabajo	Coeficiente de correlación	,644*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.044	
		N	10	10

Nota. Elaboración propia.

Tabla 12

Nivel de determinación de la gestión de cuentas por cobrar en el capital de trabajo

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,478 ^a	0.228	0.132	500797.11058

Nota. Elaboración propia.

Según lo expuesto en la Tabla 11, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman, el análisis arrojó un p-valor de 0.04 menor al nivel de significancia de 0.05, por ende la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024. Asimismo, en el análisis de regresión lineal simple según lo expuesto en la Tabla 12, se observa que el coeficiente de determinación R^2 fue de 0.22, por lo que se infiere que la variabilidad del capital de trabajo es explicada de forma moderada y significativa por la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa de servicios de consultoría.

- **Prueba de hipótesis específica 2**

H1: La gestión del crédito incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

H0: La gestión del crédito no incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Tabla 13*Correlación entre la gestión del crédito y la liquidez*

Correlaciones				
Rho de Spearman	Gestión del crédito	Gestión del crédito		Liquidez
		Coeficiente de correlación	1.000	-,733*
		Sig. (bilateral)		0.016
		N	10	10
	Liquidez	Coeficiente de correlación	-,733*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.016	
		N	10	10

Nota. Elaboración propia.**Tabla 14***Nivel de determinación de la gestión del crédito en la liquidez*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,664 ^a	0.441	0.371	426324.24949

Nota. Elaboración propia.

Según lo expuesto en la Tabla 13, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman, el análisis arrojó un p-valor de 0.01 menor al nivel de significancia de 0.05, por ende la gestión del crédito incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024. Asimismo, en el análisis de regresión lineal simple según lo expuesto en la Tabla 14, se observa que el coeficiente de determinación R^2 fue de 0.44, por lo que se infiere que la variabilidad en la liquidez es explicada de forma moderada y significativa por la gestión del crédito de la empresa de servicios de consultoría.

- **Prueba de hipótesis específica 3**

H1: La morosidad incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.

H0: La morosidad no incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.

Tabla 15

Correlación entre morosidad y liquidez

Correlaciones				
			Morosidad	Liquidez
Rho de Spearman	Morosidad	Coefficiente de correlación	1.000	-0.612
		Sig. (bilateral)		0.060
		N	10	10
	Liquidez	Coefficiente de correlación	-0.612	1.000
		Sig. (bilateral)	0.060	
		N	10	10

Nota. Elaboración propia.

Tabla 16

Nivel de determinación de la morosidad en la liquidez

Resumen del modelo				
Modelo	R	R.cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,816 ^a	0.667	0.625	0.18450

Nota. Elaboración propia.

Según lo expuesto en la Tabla 15, se obtuvo un valor de $p = -0.612$, lo que indica una relación inversa de moderada a fuerte entre la morosidad y la liquidez, por lo que se infiere que a

mayor morosidad, menor tiende a ser la liquidez. Asimismo, el nivel de significancia fue de $p=0.060$ mayor al 0.05 , por lo que se rechaza la hipótesis alternativa y se acepta la hipótesis nula, por ende, la morosidad no incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024. Por otro lado, en el análisis de regresión lineal simple según lo expuesto en la Tabla 16, se observa que el coeficiente de determinación R^2 fue de 0.667 , por lo que se infiere que la morosidad incide de forma moderada en la liquidez, pero no de forma significativa.

VI. DISCUSIÓN

6.1. Aporte de la investigación

La finalidad del presente estudio fue determinar en qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, entre los años 2020 al 2024. Luego de obtener los resultados estadísticos inferenciales, se determinó que la gestión de cuentas por cobrar incide de forma significativa y moderada en la liquidez debido a que el nivel de determinación fue 0,458.

Con base a lo hallado en los resultados, el presente estudio refuerza las conclusiones de estudios precedentes al afirmar que los ratios positivos de liquidez depende de la correcta gestión de cuentas por cobrar. Asimismo, las dimensiones de la gestión de cuentas por cobrar que se abordan son la gestión de cobro, la gestión de crédito y morosidad; estas dimensiones cubren por completo la variable, debido que al desagregarlas en componentes específicos, se logra comprender integralmente qué aspectos de la gestión influyen más directamente en los niveles de liquidez empresarial.

6.2. Comparación de los resultados de la investigación con estudios previos.

Según los resultados de la prueba de hipótesis general, se concluyó que existe un nivel de relación significativo entre las variables gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de servicios de consultoría, ya que se obtuvo un coeficiente de relación de 0,717 y un coeficiente de determinación de 0,458. Este resultado guarda relación con lo obtenido por Rosas y Ochante (2021), quienes tuvieron por objetivo determinar el nivel de incidencia de la variable gestión de cuentas por cobrar en la liquidez, obteniendo en sus resultados un valor del 0,617, considerado altamente significativo, infiriendo que una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar tiene un impacto negativo en la liquidez de la entidad. También Cañamero et al. (2024) en su estudio sobre

la influencia de la gestión de cuentas por cobrar sobre la liquidez de una empresa de transporte entre los años 2017 al 2021, usando el análisis de Pearson obtuvo un resultado de 0,839. Los resultados de Rivas y Guerra (2022) también convergen con la presente investigación, ya que al centrar la investigación en una entidad comercial, usando la prueba de Rho de Spearman obtuvo una correlación positiva alta entre ambas variables cuyo nivel fue de 0.886, destacando que la aplicación de estrategias de cobranza mejora la liquidez de la entidad. La convergencia de los resultados de las investigaciones precedentes confirma la existencia de un patrón consistente en los hallazgos, lo cual fortalece la validez de que una gestión eficiente de la gestión de cobranza influye de manera directa en los índices de liquidez de una organización.

Según los resultados de la prueba de hipótesis específica 1, se concluyó que existe un nivel de relación medio y significativo entre las variables gestión de cuentas por cobrar y el capital de trabajo de la empresa de servicios de consultoría, ya que se obtuvo un coeficiente de relación de 0,644 y un coeficiente de determinación de 0,228. Con base a estos resultados se infiere que la manera en como la empresa brinda créditos y recupera tales cuentas por cobrar impacta directamente en el capital de trabajo para sostener sus operaciones diarias. Estos resultados se asemejan a los hallado por García (2025), quien obtuvo en sus resultados inferenciales un ratio de 0.066 usando el coeficiente de Pearson, asimismo, se encontró con una discrepancia entre los indicadores formales de liquidez, como el ratio corriente de 4.94, y la situación financiera real de la empresa, dado que el 97.26 % del capital de trabajo estaba inmovilizado en cuentas por cobrar, y aunque se observó una gestión eficiente de las cuentas comerciales, con un promedio de cobro de 18.77 días, el 86.67 %, estas correspondían a cuentas no comerciales.

Según los resultados de la prueba de hipótesis específica 2, se concluyó que existe un nivel de relación medio y significativo entre las variables gestión de crédito y la liquidez de la empresa

de servicios de consultoría, ya que se obtuvo un coeficiente de relación de 0,644 y un coeficiente de determinación de 0,228. Esto concuerda con lo expresado por López (2022) quien determinó en sus resultados que la implementación de políticas de cobro influyen directamente en los índices de liquidez de la empresa de suministros industriales, quien obtuvo dentro de sus resultados descriptivos que el 53% de trabajadores a los que encuestó precisaron que las políticas de cobranza eran deficientes y que no contaban con suficiente efectivo, concluyendo que a medida que no se aplicaban las políticas de cobranza afectaba directamente su liquidez. Quezada (2021) también determinó cómo la evaluación de límites de crédito influye en la liquidez de una empresa, obteniendo dentro de sus resultados un valor 53.667 en su prueba de Chi cuadrado, con 6gl y un valor de significancia de 0.00, ratio que indica un nivel de dependencia medio. Todas estas coincidencias entre los autores se pueden interpretar como un respaldo teórico sólido a los hallazgos del actual estudio.

Por último, según los resultados de la prueba de hipótesis específica 3, se concluyó que existe un nivel de relación medio entre las variables morosidad y la liquidez de la empresa de servicios de consultoría, ya que se obtuvo un coeficiente de relación de -0.612 y un coeficiente de determinación de 0,667. La relación inversa se puede inferir como una indicación de que, a medida que los clientes tardan más en pagar sus deudas o son morosos, la liquidez de la empresa tiende a decrecer. Esto ocurre porque el capital permanece inmovilizado en cuentas por cobrar vencidas, reduciendo la disponibilidad de efectivo para cubrir obligaciones inmediatas. Estos resultados guarda una similitud con lo hallado por Acuña (2021) obtuvo en sus resultados un ratio inverso -,894 en su prueba de correlación de Spearman, lo que indicó que la empresa indicaba un buen manejo de política conservadora a sus clientes morosos, mejorando sus niveles de liquidez.

6.3. Validación de la teoría referente.

Los hallazgos obtenidos en esta investigación encuentran sustento en los enfoques teóricos que abordan la gestión del crédito comercial, los cuales identifican una serie de variables estructurales que inciden directamente en la capacidad de maniobra financiera de una organización. Según Córdova (2012) la gestión de cuentas por cobrar se asocia con las actividades de desembolsos administrativos asociados a la concesión de crédito, la magnitud del capital comprometido en cuentas por cobrar, las provisiones ante posibles incobrabilidades y la dinámica del volumen de ventas, todas condicionadas por el grado de exigencia o flexibilidad de las políticas crediticias adoptadas. Esto guarda relación con las conclusiones del presente estudio, en las que se evidenció que una administración permisiva del crédito tiende a incrementar el volumen de cuentas por cobrar vencidas, lo cual repercute negativamente en la liquidez disponible y obliga a la empresa a asumir mayores niveles de exposición financiera. La investigación demostró que un mayor índice de morosidad compromete la capacidad de respuesta inmediata frente a deudas de corto plazo, afectando la estabilidad de las operaciones y limitando el margen de maniobra frente a eventualidades económicas. En consecuencia, se reafirma la necesidad de articular políticas crediticias coherentes con los objetivos financieros de la organización, que permitan mitigar los riesgos asociados a la recuperación de cartera sin sacrificar el dinamismo comercial.

Desde la teoría, se sostiene que una política crediticia permisiva tiende a incrementar el nivel de ventas, pero también conlleva un mayor riesgo crediticio, un aumento en los costos operativos derivados de la gestión de cartera, y una mayor exposición al deterioro de la liquidez. A su vez, la acumulación de cuentas por cobrar prolonga el ciclo financiero y limita la disponibilidad inmediata de recursos líquidos. En contraste, políticas más restrictivas pueden

reducir las ventas potenciales, pero tienden a preservar la solvencia a corto plazo y mitigar el riesgo crediticio.

6.4. Limitaciones del estudio

Durante la investigación, las limitaciones estuvieron asociadas al uso exclusivo de ratios financieros, debido a que la empresa no facilitó el acceso a sus manuales de cobro, en los cuales se especifican las fechas y procedimientos administrativos correspondientes. Esta falta de información impidió obtener un panorama completo sobre la gestión interna del área de cobranzas o de los procedimientos que ejecuta la entidad en caso de impago por parte de sus contrapartes.

6.5. Agenda futura de la investigación

En relación a los hallazgos identificados en la presente investigación, se comprobó que existe una relación de dependencia de la variable gestión cuentas por cobrar en la variable liquidez, se recomienda continuar explorando la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez, incorporando nuevas variables intervinientes que puedan influir en esta dinámica y abordar el problema de diversos ángulos. Asimismo, sería pertinente ampliar el análisis a empresas de otros rubros como agrícolas, debido a que estas dependen de sus cultivos y el clima, o startups, las cuales son empresas emergentes con riesgos inherente de continuidad, con el fin de contrastar los hallazgos y obtener conclusiones más generalizables. Del mismo modo, se sugiere desarrollar estudios cualitativos que permitan comprender, desde una perspectiva administrativa, los factores internos de la gestión de cobranza que afecta la liquidez.

CONCLUSIONES

a) En relación al objetivo general, se determinó que la gestión de cuentas por cobrar incide significativa y moderadamente en la liquidez en un 0,458, esto ocurría porque los plazos de crédito suelen variar entre 15 y 30 días y que, en casos excepcionales, incluso se otorgan hasta 90 días o se solicita pago anticipado, lo que refleja que los plazos de cobranza, los tipos de clientes y tipo de servicios brindado constituyen un factor decisivo para asegurar la liquidez operativa de la entidad.

b) En relación al primer objetivo específico 1, se determinó que la gestión de cuentas por cobrar incide significativa y moderadamente en el capital de trabajo en un 0,228, esto ocurre porque se realizan seguimientos semanales a los cliente a través de recordatorios por correo, además de aplicar medidas como el corte del servicio para mitigar retrasos en el pago, asegurando la recuperación de las cuentas por cobrar.

c) En relación al objetivo 2, se determinó que la gestión de crédito incide de manera inversa, significativa y moderada en la liquidez en un -0,441, esto ocurre porque, mientras más servicios se otorgan a crédito, la entidad experimenta una reducción en sus niveles de liquidez debido a la postergación de la entrada de efectivo.

d) En relación al objetivo específico 3, se determinó que la morosidad incide inversamente en la liquidez de forma moderada y no significativa en un -0,665, esto ocurre porque el porcentaje de clientes morosos resulta bajo (entre 5 % y 10 %), y en la mayoría de casos la deuda es recuperada mediante recordatorios, llamadas, prorratio de pagos o procesos legales, lo que refleja que si bien la morosidad afecta la liquidez, la existencia de mecanismos de recuperación permite a la entidad mitigar sus impactos de manera efectiva.

RECOMENDACIONES

a) Se recomienda a los colaboradores del área de cobranzas de la empresa implementar políticas de crédito y de cobro que definan de manera detallada los criterios que deben cumplir los clientes para acceder a plazos de cancelación, considerando como parámetros su capacidad de pago verificada en centrales de riesgo y estableciendo plazos de crédito entre 15 y 30 días, pudiendo extenderse hasta 90 días o requerir adelantos en situaciones excepcionales. Esto ayudará a reducir la cartera morosa, fortalecer el control de las cuentas por cobrar y garantizar que la liquidez operativa de la entidad se mantenga en niveles óptimos.

b) Se recomienda a las áreas de gerencia general y cobranzas de la empresa implementar un sistema automatizado de recordatorios y alertas de pago para los clientes, así como programas de incentivos por pago puntual. Esto ayudará a reducir el riesgo de retrasos, mejorar la eficiencia en la recuperación de cuentas por cobrar y optimizar el capital de trabajo.

c) Se recomienda al área de crédito de la empresa evaluar la adquisición de licencias adicionales de los módulos del software sentinel que ya utilizan, para analizar de manera más detallada la capacidad de pago y el perfil de riesgo de cada cliente. esto ayudará a mantener niveles adecuados de liquidez y a otorgar créditos de manera más segura y eficiente.

d) Se recomienda a los colaboradores del área administrativa implementar procedimientos alternativos para recuperación del crédito a través de cláusulas de intereses moratorios en los contratos o solicitar una garantía antes de brindar servicios a crédito como la carta fianza. Este procedimiento ayudara a que la empresa se asegure con un aval antes un evento de impago o default.

REFERENCIAS

- Acuña, W. (2021). *La gestión de cobranza y la liquidez de una empresa de servicios*. [Tesis de licenciatura, Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio Institucional UCH. <http://hdl.handle.net/20.500.12872/649>
- Andrade, M. (2012). Interprete los ratios de liquidez. *Contadores y Empresas*, 1 (190), 1–3, <http://hdl.handle.net/10757/604387>
- Angulo Sánchez, L. (2016). La gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas. *Universidad y Sociedad*, 8 (4). pp. 54-57. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v8n4/rus06416.pdf>
- Arias, J., Villasís, M., y Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. (2016). *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206. <https://doi.org/10.29262/ram.v63i2.181>
- Babativa, C. A. (2017). *Investigación cuantitativa*. Fondo editorial Areandino <https://core.ac.uk/download/pdf/326424046.pdf>
- Brealey, R., & Myers, S. (2006). *Principios de finanzas corporativas*. Madrid. McGraw-Hill. <https://surli.cc/pkeslf>
- Calle, A. y Pico, E. (2024). Gestión de cuentas por cobrar y la situación financiera de la empresa Travinad. *Ciencia y Desarrollo* 27(4), 413-424. <https://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/CYD/article/view/2747>
- Cañamero, C., Coronel, A., y Cruz, M. (2024). *La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Va & Ven Tours S.A.C. periodo 2017-2021*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional del Callao]. Repositorio UNAC. <https://hdl.handle.net/20.500.12952/9341>
- Cárdenas, M., y Velasco, B. (2013). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de

- servicios de salud. *Rev. Fac. Nac. Salud Pública* 2014; 32(1), 16-25
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-386X2014000100003
- Castillo, M., & Pérez, F. (2008). Gestión del riesgo crediticio: Un análisis comparativo entre Basilea II y el Sistema de Administración del Riesgo Crediticio Colombiano, SARC. *Cuadernos de Contabilidad*, 9(24), 229-250.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5971959>
- Cedeño-Mero, R. A., López-Chávez, A. M., & Zambrano-Loor, R. M. (2021). Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa. *Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria Aula* 24, 2(4), 11-17.
<https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/aula-24/article/view/443>
- Celis, P., y Atencio, M. (2020). Detracciones y liquidez, en una empresa transportista. *Revista De Investigación Valor Contable*, 5(1), 74-84. <https://doi.org/10.17162/rivc.v5i1.1251>
- Córdova, M. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones. 1er Ed. <https://acortar.link/6GLUdx>
- Díaz, L., y Flores, D. (2019). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero *Revista Maya*, 1(1), 56-58. <https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6>
- Equifax (2021). 5to Informe de Morosidad de Equifax. <https://copeme.org.pe/Blog/wp-content/uploads/2022/03/5to-Informe-de-Morosidad-2022-1.pdf>
- García, S. (2025). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Sayser S.A.C. Trujillo - La Libertad, 2023. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Trujillo]. Repositorio digital de la UNT. <https://hdl.handle.net/20.500.14414/24172>
- Garrido, L. (2009). La liquidez en la empresa: caso práctico del cálculo del intervalo defensivo. *Revista de contabilidad y dirección*, 9, 149-158. https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/La_liquidez_en_la_empresa_1.pdf

- Gómez, G. (2002). Administración de cuentas por cobrar. *Políticas de crédito y cobro*.
https://www.academia.edu/download/38638248/administracion_de_ctas_x_cobrar.pdf
- Guajardo, G., & Andrade, E. (2014). *Contabilidad financiera* (6.^a ed.). McGraw-Hill.
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25145w/Contabilidad_financiera_6ta_ed_Guajardo_G.pdf
- Hidalgo, K., Robles, R. (2024). *Gestión de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Edificad S.A., 2022-2023*. [Trabajo de maestría, Universidad Técnica de Machala]. Repositorio Institucional de la Universidad Técnica de Machala.
<https://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/24203?mode=full>
- Hinostroza, H. (2021). Gestión crediticia y la morosidad del Banco Pichincha del Perú, período 2019. *Quipukamayoc*, 29(59), 69-75. <https://doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20354>
- Ibarra Gallo, C. M., & Daqui Janeta, M. A. (2025). Pronóstico de morosidad de cartera vencida aplicando series temporales. *Esprint Investigación*, 4(1), 102–117.
<https://doi.org/10.61347/ei.v4i1.98>
- Intriago-Cuavoy, Y. N., & Gómez-García, S. L. (2025). Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de "Comercial Ureta" (2021-2023). *Revista Científica Multidisciplinaria HEXACIENCIAS*. ISSN: 3028-8657, 5(9), 176–196. Recuperado a partir de <https://soeici.org/index.php/hexaciencias/article/view/514>
- Jayadev, M., & Padma, M. (2020). Wilful defaulters of Indian banks: A first cut. *IIMB Management Review*, 32(2), 129-142. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2019.10.005>
- Latorre, M. (2023). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Valman Corporation E.I.R.L. Chiclayo 2021*. [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio digital. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/11246>

- León-Vega, L. S., & Espinoza-Alcívar, E. I. (2023). Análisis de los factores que intervienen en el crecimiento de cartera vencida de empresas servicios financieros. *INNOVA Research Journal*, 8(3.1), 188–201. <https://doi.org/10.33890/innova.v8.n3.1.2023.2342>
- López, N. (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa AOM Suministros Industriales S.A.C., periodo 2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/6730>
- Maron, S. (2022). *La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Multi Import Agor Extrema S.A.C. Ancash, 2021*. [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio UPeU. <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/6183>
- Mavila, D. (2004). Garantías crediticias. *Industrial Data*, 7(1), 61-64. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81670109>
- Mero, V., & Velásquez, T. (2025). Gestión de cuentas por cobrar, incidencia en la liquidez de la cooperativa de transporte Carlos Alberto Aray. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria pentaciencias*, 7(2), 416–427. <https://doi.org/10.59169/pentaciencias.v17i2.1463>
- Mesén, V. (2011). *Fidelización de clientes: concepto y perspectiva contable*. *Tec Empresarial*, 5(3), 29–35. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3782851>
- Moreno, A., y Dueñas, J. (2022). *La gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, en las empresas comerciales del departamento de Pasco, 2021*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión]. Repositorio institucional UNDAC. <http://repositorio.undac.edu.pe/handle/undac/2742>

- Muñoz-Tuárez, G. ., & Mendoza-Saltos , M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. *Digital Publisher CEIT*, 8(2), 172-181. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681>
- Ñaupas, E., Mejía, E., Novoa, E. y Villagómez, A. (2014). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis. *Ediciones de la U*. https://www.lopezgalvezasesores.com/descargas/metodologia_investigacion.pdf
- Pachas, P. (1999). Rentabilidad del capital de trabajo y competitividad. *Gestión En El Tercer Milenio*, 2(3), 39-44. <https://doi.org/10.15381/gtm.v2i3.10044>
- Peralta, D. (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista del Atlántico Max Trummer, Colombia, durante el período 2017-2018. *Revista Hechos Contables*, 1(1), 17–35. <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i1.57>
- Pizzán-Tomanguillo, N. del P., García Delgado, E. E. ., Rosales Bardalez, C. D., & Pizzán-Tomanguillo , S. L. (2022). Collection and delinquency processes in a marketing services company. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 462–477. <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.237>
- Puente, I., Vásconez, H., Paz, E., & Cácere, L. M. (2024). Morosidad y riesgo crediticio en la banca privada ecuatoriana, caso Chimborazo. *Esprint Investigación*, 3(3), 111–122. <https://doi.org/10.61347/ei.v3i3.85>
- Quezada, L. (2021). *Implementación de políticas de gestión en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Refermat S.A.C, periodo 2020*. [Tesis de licenciatura, Universidad Ricardo Palma]. Repositorio digital.

<https://repositorio.urp.edu.pe/entities/publication/bc3fb6ae-8db5-423c-a610-1ac36f65a913>

Reggiardo Denegri, A. (1998). A propósito de un error corregido. El tratamiento de las obligaciones afianzadas y avaladas en el proceso concursal peruano. *IUS ET VERITAS*, 9(16), 36-52.

<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15757>

Rivas, R., y Guerra, L. (2022). *Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa Flink S.A.C. del Distrito de Surquillo, Lima 2019*. [Tesis de titulación, Universidad Peruana Los Andes]. Repositorio institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12848/4351>

Rosas, A., y Ochante, K. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Icontec del Peru S.R.L. en el distrito de Miraflores – 2020*. [Tesis de licenciatura, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.13067/1728>

Surikova, E., Kosorukova, E., Krainova, I., & Rasskazova, M. (2022). *Management of accounts receivable for railway transport enterprises*. *Transportation Research Procedia*, 63, 1790–1797. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.195>

Vásquez, J., & Pape, H. (2020). Determinantes del capital de trabajo y ciclo de conversión de efectivo en empresas chilenas. *Capic Review*, 18(1), 8. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7918201>

ANEXOS

Anexo 1: Operacionalización de variables.

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Gestión de cuentas por cobrar	Córdova (2012) mencionó que gestión de cuentas por cobrar es el conjunto de acciones destinadas a asegurar el cobro oportuno de las ventas a crédito de una empresa.	Gestión de crédito	$\text{Plazo de crédito} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{(\text{Ventas}/365)}$
		Gestión de cobro	$\text{Rotación de CxC} = \frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$
		Morosidad	$\text{Morosidad} = \frac{\text{Cuentas incobrables}}{\text{cuentas por cobrar}}$
Liquidez	Garrido (2009) sostuvo que la liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones de pago a corto plazo con sus activos disponibles, reflejando su solidez financiera inmediata.	Capital de trabajo	$\text{Capital de trabajo} = AC - PC$
		Razón circulante	$\text{Razón circulante} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$
		Prueba defensiva	$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Efectivo y Equivalentes}}{\text{pasivo corriente}}$

Anexo 2: Matriz de consistencia

Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024			
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Metodología
¿En qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024	Determinar en qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.	La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024	Enfoque: Cuantitativo Diseño de estudio: No experimental- longitudinal
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Nivel Descriptivo-Causal Técnica de recolección de datos -Análisis documental de EEFF Instrumento -Ficha de análisis Entrevista Unidad de Análisis Estados Financieros
¿En qué nivel la gestión de cuentas por cobrar incide en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024	Determinar en qué nivel incide la gestión de cuentas por cobrar en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.	La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en el capital de trabajo de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024	
¿En qué nivel la gestión de crédito incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024	Determinar en qué nivel incide la gestión del crédito en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024	La gestión del crédito incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024	
¿En qué nivel la morosidad incide en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría? 2020 al 2024	Determinar en qué nivel incide la morosidad en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024	La morosidad incide significativamente en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024.	

Anexo 3: Validez de instrumentos

- Experto 1

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Gestión del crédito								
1	$\text{Plazo promedio de crédito} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{(\text{Ventas}/365)}$	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Gestión de cobranza								
2	$\text{Rotación de cuentas por cobrar (Gestión de cobranza)} = \frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Morosidad								
3	$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cuentas incobrables}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	X	/	X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Monterrosa Churruarín Nilda Irma

DNI: _____

Especialidad del validador: Tributario/Financiero

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.

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

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Lima 09 de Agosto del 2025


Firma del experto informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Variable 2: Liquidez

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Capital de trabajo								
1	$Capital\ de\ trabajo = Activo\ corriente - Pasivo\ corriente$	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Razón circulante								
2	$Razón\ circulante = \frac{activo\ corriente}{pasivo\ corriente}$	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Prueba defensiva								
3	$Prueba\ defensiva = \frac{Caja\ y\ bancos + efectivo\ y\ equivalentes}{pasivo\ corriente}$	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Monterroso Lhuayncco Nilda Irma DNI: 07515921

Especialidad del validador: Tributario / Finanzas

4. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
5. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
6. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.
Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Lima 09 de Ago del 2025


Firma del experto informante

- Experto 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ¹		Claridad ¹		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Gestión del crédito	Si	No	Si	No	Si	No	
1	$\text{Plazo promedio de crédito} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{(\text{Ventas}/365)}$							
	DIMENSIÓN 2: Gestión de cobranza	Si	No	Si	No	Si	No	
2	$\text{Rotación de cuentas por cobrar (Gestión de cobranza)} = \frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$							
	DIMENSIÓN 3: Morosidad	Si	No	Si	No	Si	No	
3	$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cuentas incobrables}}{\text{Cuentas por cobrar}}$							

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable ☒ []

No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador:

Orellana Antón, Juan Carlos

DNI:

09610135

Especialidad del validador:

Contador

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.

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

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

de _____ del 2025

Firma del experto informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Variable 2: Liquidez

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ¹		Claridad ¹		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Capital de trabajo								
1	$Capital\ de\ trabajo = Activo\ corriente - Pasivo\ corriente$							
DIMENSIÓN 2: Razón circulante								
2	$Razón\ circulante = \frac{activo\ corriente}{pasivo\ corriente}$							
DIMENSIÓN 3: Prueba defensiva								
3	$Prueba\ defensiva = \frac{Caja\ y\ bancos + efectivo\ y\ equivalentes}{pasivo\ corriente}$							

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [☒]

No aplicable [☐]

Apellidos y nombres del juez validador:

Orellano Antez, Juan Carlos

DNI:

696 10 175

Especialidad del validador:

Contador

4. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
 5. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
 6. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.
Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

de _____ del 2025


 Firma del experto informante

- Experto 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Gestión del crédito								
1	$\text{Plazo promedio de crédito} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{(\text{Ventas}/365)}$	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Gestión de cobranza								
2	$\text{Rotación de cuentas por cobrar (Gestión de cobranza)} = \frac{\text{Ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Morosidad								
3	$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cuentas incobrables}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	X		X		X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Paqueto Chauca Felix

DNI: 08260467

Especialidad del validador: FIR 012235

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
 2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.
 3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.
Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

09 de agosto del 2025
Paqueto
 Firma del experto informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa de servicios de consultoría, 2020 al 2024

Variable 2: Liquidez

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Capital de trabajo								
1	$Capital\ de\ trabajo = Activo\ corriente - Pasivo\ corriente$	X		X		X		
DIMENSIÓN 2: Razón circulante								
2	$Razón\ circulante = \frac{activo\ corriente}{pasivo\ corriente}$	X		X		X		
DIMENSIÓN 3: Prueba defensiva								
3	$Prueba\ defensiva = \frac{Caja\ y\ bancos + efectivo\ y\ equivalentes}{pasivo\ corriente}$	X		X		X		

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable ☒ No aplicable ☐

Apellidos y nombres del juez validador: Papelo Chauca Felix

DNI: 08210467

Especialidad del validador: Finanzas

4. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

5. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica.

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

Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

09 de agosto del 2025

Firma del experto informante

Anexo 4: Tabla de interpretación del coeficiente de determinación

R²	Interpretación (aproximada)
< 0.20	Muy baja explicación
0.21 – 0.69	Moderada explicación
0.70 – 0.89	Alta explicación
≥ 0.90	Muy alta explicación

Anexo 5: Estados financieros solicitados a la empresa



REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020
TERCERA CATEGORIA E ITF

Estados Financieros

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2020)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	88701	Sobregiros bancarios	401	
Inv valorrazonable y disp para la vita	360		Trib y aport sist pens y salud p pagar	402	
Ctas por cobrar comerciales - terc	361	268301	Remuneraciones y particip por pagar	403	51041
Ctas por cobrar comerciales - relac	362		Ctas por pagar comerciales - terceros	404	382191
Ctas por cob per, acc, soc, dir y ger	363	154627	Ctas por pagar comerciales - relac	405	
Ctas por cobrar diversas - terceros	364	103190	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365	787868	Ctas por pagar diversas - terceros	407	86
Serv y otros contratados por anticipado	366	12379	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	238245
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	459400
Mercaderías	368		Provisiones	410	14106
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	1145069
Productos en proceso	371		PATRIMONIO		
Materias primas	372				
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Capital	414	2500
Envases y embalajes	374		Acciones de inversión	415	
Existencias por recibir	375		Capital adicional positivo	416	
Desvalorización de existencias	376		Capital adicional negativo	417	
Activos no ctes mantenidos para la vita	377		Resultados no realizados	418	
Otros activos corrientes	378	79913	Excedente de revaluación	419	
Inversiones mobiliarias	379		Reservas	420	
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Resultados acumulados positivos	421	313326
Activ adq en arrendamiento finan. (2)	381		Resultados acumulados negativos	422	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	69631	Utilidad del ejercicio	423	158441
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	383	(42653)	Pérdida del ejercicio	424	
Intangibles	384	37268	TOTAL PATRIMONIO	425	474267
Activos biológicos	385		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		
Deprec act biol, amort y agota acum	386				
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388	60111			
Otros activos no corrientes	389				
TOTAL ACTIVO NETO	390	1619336			



REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2020
TERCERA CATEGORIA E ITF

Estados Financieros

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2020		
Ventas netas o ing. por servicios	461	1375006
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	1375006
Costo de ventas	464	
Resultado bruto Utilidad	466	1375006
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(730161)
Gastos de administración	469	(511888)
Resultado de operación utilidad	470	132957
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	
Ingresos financieros gravados	473	62738
Otros ingresos gravados	475	2894
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	198589
Resultado antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del imp - Utilidad	487	198589
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(40148)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	158441
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)



REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021
TERCERA CATEGORIA E ITF

Estados Financieros

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2021)					
ACTIVO			PASIVO		
Electivo y equivalente en efectivo	359	83029	Sobregiros bancarios	401	
Inversiones financieras	360		Trib y aport sist pens y salud p pagar	402	77054
Ctas por cobrar comerciales - terc	361	153467	Remuneraciones y particip por pagar	403	108520
Ctas por cobrar comerciales - relac	362		Ctas por pagar comerciales - terceros	404	15316
Ctas por cob per, acc, soc y dir	363	45644	Ctas por pagar comerciales -relac	405	258306
Ctas por cobrar diversas - terceros	364	667621	Ctas por pagar acc(soc, par) y dir	406	
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365	1064711	Ctas por pagar diversas - terceros	407	509188
Serv y otros contratados por anticipado	366	335563	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	801028
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	432598
Mercaderías	368		Provisiones	410	9135
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	2211145
Productos en proceso	371		PATRIMONIO		
Materias primas	372				
Materiales aux, suministros y repuestos	373				
Envases y embalajes	374		Capital	414	2500
Inventarios por recibir	375		Acciones de inversión	415	
Desvalorización de inventarios	376		Capital adicional positivo	416	25000
Activos no ctes mantenidos para la vta	377		Capital adicional negativo	417	
Otros activos corrientes	378	314775	Resultados no realizados	418	
Inversiones mobiliarias	379		Excedente de revaluación	419	
Propiedades de inversión(1)	380		Reservas	420	
Activos por derecho de uso(2)	381		Resultados acumulados positivos	421	451908
Propiedades, planta y equipo	382	81329	Resultados acumulados negativos	422	
Depreciación de 1,2 e PPE acumulados	383	(70327)	Utilidad del ejercicio	423	76586
Intangibles	384	37268	Pérdida del ejercicio	424	
Activos biológicos	385		TOTAL PATRIMONIO	425	555994
Deprec activ biolog y amortiz acumulada	386				
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388	54059	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	2767139
Otros activos no corrientes	389				
TOTAL ACTIVO NETO	390	2767139			



REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021
TERCERA CATEGORIA E ITF

Estados Financieros

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2021		
Ventas netas o ing. por servicios	461	1847467
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	1847467
Costo de ventas	464	
Resultado bruto Utilidad	466	1847467
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(1334925)
Gastos de administración	469	(528180)
Resultado de operación utilidad	470	0
Resultado de operación pérdida	471	(15638)
Gastos financieros	472	
Ingresos financieros gravados	473	78854
Otros ingresos gravados	475	13370
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	76586
Resultado antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del imp - Utilidad	487	76586
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	76586
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)



**REPORTE PRELIMINAR
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF**

Estados Financieros

Balance General

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	10041	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trip y aport sist pens y salud por pagar	402	51405
Ctas por cobrar comerciales - terc	361	242868	Remuneraciones y particip por pagar	403	71835
Ctas por cobrar comerciales - relac	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	11823
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	78811	Ctas por pagar comerciales - relac	405	248323
Ctas por cobrar diversas - terceros	364	540167	Ctas por pagar accionist(oc, partic) y direct	406	154975
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365	955754	Ctas por pagar diversas - terceros	407	323948
Serv y otros contratados por anticipado	366	265318	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	437497
Estimación dtes de cobranza dudosa	367	(43193)	Obligaciones financieras	409	184664
Mercaderías	368	0	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	1484470
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materiales aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	2500
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	25000
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativo	417	(0)
Activos no des mantenidos para la vita	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	239922	Excedente de revaluación	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	518771
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Propiedades, planta y equipo	382	106450	Utilidad del ejercicio	423	357998
Depreciación de 1.2 y PPE acumulados	383	(93458)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	37268	TOTAL PATRIMONIO	425	904269
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activos diferido	388	25791			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	2388739			

REPORTE PRELIMINAR
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estados Financieros

Estado de Resultados (Del 01/01 al 31/12 de 2022)		
Ventas netas o ing. por servicios	461	2184310
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	2184310
Costo de ventas	464	(0)
Resultado bruto Utilidad	466	2184310
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(1287524)
Gastos de administración	469	(327747)
Resultado de operación utilidad	470	569039
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(80326)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val y bienes del a.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultados antes de part. - Utilidad	484	488713
Resultados antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp - Utilidad	487	488713
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(130715)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	357998
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)



REPORTE PRELIMINAR
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2023
TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estados Financieros

Balance General

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2023)					
ACTIVO			PASIVO		
efectivo y equivalentes de efectivo	359	85840	Sobregiros bancarios	40*	0
versiones financieras	360	0	Trip y aport sist pens y salud por pagar	402	56766
as por cobrar comerciales - terc	361	188844	Remuneraciones y particip por pagar	403	128442
as por cobrar comerciales - relac	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	1417
ventas por cobrar al personal, acc(socios) y editores	363	171422	Ctas por pagar comerciales - relac	405	248323
as por cobrar diversas - terceros	364	985095	Ctas por pagar accionis(soc, partic) y direct	406	178303
as por cobrar diversas - relacionados	365	2116000	Ctas por pagar diversas - terceros	407	272403
rrv y otros contratados por anticipado	366	175785	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	1069285
firmación ctas de cobranza dudosa	367	(42137)	Obligaciones financieras	409	503880
mercaderías	368	0	Provisiones	410	0
productos terminados	369	0	Pasivo diferido	41*	0
subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	2458819
productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
sterias primas	372	0			
steriales aux., suministros y repuestos	373	0	Capital	414	2500
vases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
ventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	25000
revalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativo	417	(0)
stivos no ctes mantenidos para la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
ros activos corrientes	378	0	Excedente de revaluación	419	0
versiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
opiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	42*	866243
stivos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
opiedades, planta y equipo	382	136261	Utilidad del ejercicio	423	478941
preciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(112604)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
angibles	384	37268	TOTAL PATRIMONIO	425	1372684
stivos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		
prec act biológico y amortiz acumulada	386	(0)			
revalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
stivo diferido	388	89729	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		
ros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	3831503		426	3831503

REPORTE PRELIMINAR
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2023
TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estados Financieros

Estado de Resultados (Del 01/01 al 31/12 de 2023)		
Ventas netas o ing. por servicios	461	2420360
Desc. rebejas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	2420360
Costo de ventas	464	(0)
Resultado bruto Utilidad	466	2420360
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(1556776)
Gastos de administración	469	(307562)
Resultado de operación utilidad	470	556022
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(324636)
Ingresos financieros gravados	473	247521
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	34
Enajen. de val y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val y bienes del a.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultados antes de part. - Utilidad	484	478941
Resultados antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp - Utilidad	487	478941
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(167374)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	311567
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)



REPORTE PRELIMINAR
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2024
TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estados Financieros

Balance General

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2024)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	6210	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trip y aport sist pens y salud por pagar	402	207734
Clas por cobrar comerciales - terc	361	31146	Remuneraciones y partidp por pagar	403	125964
Clas por cobrar comerciales - relac	362	62304	Clas por pagar comerciales - terceros	404	16672
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	229813	Clas por pagar comerciales - relac	405	393969
Clas por cobrar diversas - terceros	364	1136036	Clas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	150802
Clas por cobrar diversas - relacionados	365	1157871	Clas por pagar diversas - terceros	407	19647
Serv y otros contratados por anticipado	366	114933	Clas por pagar diversas - relacionadas	408	153616
Estimación clas de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	363034
Mercaderías	368	0	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	1431438
Productos en proceso	371	0			
Materias primas	372	0			
Materiales aux, suministros y repuestos	373	0	PATRIMONIO		
Envases y embalajes	374	0	Capital	414	2500
Inventarios por recibir	375	0	Acciones de inversión	415	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional positivo	416	25000
Activos no ctes mantenidos para la venta	377	0	Capital adicional negativo	417	(0)
Otros activos corrientes	378	0	Resultados no realizados	418	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Excedente de revaluación	419	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Reservas	420	0
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados positivos	421	1173299
Propiedades, planta y equipo	382	209327	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Depreciación de 12 y PPE acumulados	383	(0)	Utilidad del ejercicio	423	329410
Intangibles	384	37268	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO	425	1530209
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(137962)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	114301	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	2961647
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	2961647			

REPORTE PRELIMINAR
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2024
TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estados Financieros

Estado de Resultados (Del 01/01 al 31/12 de 2024)		
Ventas netas o ing. por servicios	461	2870825
Desc. rebejas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	2870825
Costo de ventas	464	(0)
Resultado bruto Utilidad	466	2870825
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(1693191)
Gastos de administración	469	(768600)
Resultado de operación utilidad	470	409034
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(288259)
Ingresos financieros gravados	473	323780
Otros ingresos gravados	475	1327
Otros ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val y bienes del a.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultados antes de part. - Utilidad	484	445882
Resultados antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp - Utilidad	487	445882
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(116472)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	329410
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)

Anexo 6: Guía de entrevista

Nombres:.....

Cargo dentro de la empresa:.....

Preguntas

Dimensión 1: Gestión de crédito

Indicadores y preguntas:

1. Plazo promedio de crédito

Pregunta: ¿Qué criterios utiliza la empresa para definir el plazo de crédito que otorga a los clientes?

2. Porcentaje de ventas al crédito

Pregunta: ¿Considera que el nivel de ventas a crédito que maneja la empresa es adecuado para su capacidad de cobranza?

3. Cumplimiento de políticas de crédito

Pregunta: ¿La empresa cuenta con políticas claras para evaluar la solvencia de los clientes antes de otorgarles crédito?

Dimensión 2: Gestión de cobro

1. Rotación de cuentas por cobrar

Pregunta: ¿Qué tan frecuente considera que la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo?

2. Índice de recuperación de cartera

Pregunta: ¿Qué mecanismos de seguimiento aplica la empresa para asegurar que los clientes paguen sus deudas dentro del plazo?

3. Eficiencia en la gestión de cobranza

Pregunta: ¿Existen procedimientos estandarizados para realizar las gestiones de cobranza (llamadas, correos, visitas)?

Dimensión 3: Morosidad

1. Tasa de morosidad

Pregunta: ¿Qué dificultades enfrenta la empresa al intentar cobrar deudas que ya se consideran de difícil recuperación?

2. Morosidad a corto plazo

Pregunta: ¿Con qué frecuencia los clientes incumplen sus pagos en periodos menores a 90 días?

3. Morosidad a largo plazo

Pregunta A: ¿Qué acciones posteriores toma la empresa cuando un cliente mantiene deudas vencidas por más de 90 días?

Pregunta B :¿Qué medidas preventivas aplica la empresa para reducir el nivel de morosidad de los clientes?