

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez de la
empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022

Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública

Autor:

Bach. Ramos Herreros, Yoshelin Yanett

Asesor:

Dr. Medrano Acuña, Walter

Código ORCID. 0000-0003-3530-2650

Huaraz – Perú

2023

Índice general

	Pág.
Índice general	i
Índice de tablas	ii
Índice de figuras	iv
Palabras clave	vi
Constancia de originalidad	vii
Título	viii
Resumen	Ix
Abstract	x
Introducción	1
Metodología	16
Resultados	18
Análisis y Discusión	38
Conclusiones	44
Recomendaciones	46
Referencias Bibliográficas	48
Anexos	51

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 : La empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar	18
Tabla 2 : La empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura	19
Tabla 3 : La empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito	20
Tabla 4 : A fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado	21
Tabla 5 : La empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario	22
Tabla 6 : La empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes	23
Tabla 7 : La empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados	24
Tabla 8 : La empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés	25
Tabla 9 : La empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento	26
Tabla 10 : A fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar	27
Tabla 11 : La empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago	28
Tabla 12 : La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago	29
Tabla 13 : La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago	30
Tabla 14 : ¿El capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras?	31
Tabla 15 : La empresa cuenta con directrices que le permita evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes	32
Tabla 16 : La empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos	33
Tabla 17 : La empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores	34
Tabla 18 : La empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas	35

	comerciales	
Tabla 19	: La empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias	36
Tabla 20	: La empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros	37

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 : La empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar	18
Figura 2 : La empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura	19
Figura 3 : La empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito	20
Figura 4 : A fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado	21
Figura 5 : La empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario	22
Figura 6 : La empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes	23
Figura 7 : La empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados	24
Figura 8 : La empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés	25
Figura 9 : La empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento	26
Figura 10 : A fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar	27
Figura 11 : La empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago	28
Figura 12 : La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago	29
Figura 13 : La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago	30
Figura 14 : ¿El capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras?	31
Figura 15 : La empresa cuenta con directrices que le permita evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes	32
Figura 16 : La empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos	33
Figura 17 : La empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores	34

Figura 18	:	La empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales	35
Figura 19	:	La empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias	36
Figura 20	:	La empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros	37

Palabras clave: Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez.

Keywords: Accounts receivable and its influence on liquidity management.

Línea de investigación:

Área	Ciencias sociales
Sub área	Economía y negocios
Disciplina	Economía
Línea de investigación	Gestión económica financiera

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El que suscribe, Vicerrector de Investigación de la Universidad San Pedro:

HACE CONSTAR

Que, de la revisión del trabajo titulado "**Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. - Huaraz, 2022**" del (a) estudiante: **RAMOS HERREROS YOSHELIN YANETT**, identificado(a) con Código N° **1414100256**, se ha verificado un porcentaje de similitud del **30%**, el cual se encuentra dentro del parámetro establecido por la Universidad San Pedro mediante resolución de Consejo Universitario N° 5037-2019-USP/CU para la obtención de grados y títulos académicos de pre y posgrado, así como proyectos de investigación anual Docente.

Se expide la presente constancia para los fines pertinentes.

Chimbote, 20 de diciembre de 2023

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN



Dr. JAVIER MARTÍNEZ CARRIÓN
VICERRECTOR



NOTA: Este documento carece de valor si no tiene adjunta el reporte del Software TURNITIN.

Título:

Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez de la empresa

Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022

Resumen

El propósito de la investigación fue, analizar cómo las cuentas por cobrar influyen en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.

El estudio fue descriptivo, de diseño no experimental y transversal. La población – muestra se constituyó con 19 empleados. Para recopilar la información, se usó la técnica de la encuesta y el instrumento cuestionario.

Los resultados demuestran que las cuentas por cobrar influyen significativamente en la gestión de liquidez, ya que el 53% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar; el 58% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con manuales de procedimientos de otorgamiento de créditos; el 58% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio de los potenciales clientes; el 68% de los encuestados explicó estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica técnicas para el cálculo de las razones corrientes para evaluar su capacidad de pago; y el 68% respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales.

Abstract

The purpose of the research was to analyze how accounts receivable influence the liquidity management of the company Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.

The study was descriptive, non-experimental, and cross-sectional in design. The sample population was made up of 19 employees. To collect the information, the survey technique and the questionnaire instrument were used.

The results demonstrate that accounts receivable significantly influence liquidity management, since 53% of those surveyed expressed their complete disagreement that the company implements collection policies in order to guarantee the effectiveness of accounts receivable; 58% of those surveyed responded that they completely disagree that the company has manuals for granting credit procedures; 58% of those surveyed revealed that they totally disagree that the company applies guidelines to evaluate the credit history of potential clients; 68% of those surveyed explained that they totally disagree that the company applies techniques for calculating current ratios to evaluate its payment capacity; and 68% responded that they totally disagree that the company complies with the timely payment of its commercial debts.

Introducción

Antecedentes y fundamentación científica

En el ámbito internacional se tiene Tirado (2018), quien en su tesis denominada “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza”; señala que la empresa no basa sus operaciones crediticias tanto en políticas de crédito como de cobranza, sino que lo hace utilizando procedimientos empíricos desarrollados por responsables de la gestión administrativa, y es este error el que ha causado problemas con los reclamos de la empresa. Por otro lado, se reconoció que la empresa carece de capacitación financiera continua, es decir, los directivos carecen de ella; También requiere el diseño de una política de crédito y cobranza que apoye la toma de decisiones crediticias para crear una herramienta que ayude a resolver problemas y oriente a la empresa hacia el desarrollo continuo.

Noriega (2019) en su tesis titulada “Gestión por competencias, un enfoque para la toma de decisiones en la industria de la confección guatemalteca”; informa que en un grupo de empresas dedicadas se descuida la gestión de las cuentas por cobrar porque no hay control sobre la concesión del crédito, porque lo dan con demasiada libertad sin prestar suficiente atención a los nuevos clientes, excepto para revisarlos. y monitoreado periódicamente para asegurar una gestión administrativa óptima de las cuentas por cobrar; También es necesario realizar la política y instrucciones crediticias propuestos en el contenido de este informe en la gestión de cuentas por cobrar.

Erazo (2019) en su tesis titulada “Estrategias financieras para el fortalecimiento de la liquidez en la empresa Rincolacteos”; observa que la empresa ha introducido un cuadro de mando integral que consta de cuatro aspectos: finanzas, clientes, procesos y aprendizaje y desarrollo; Expertos en contabilidad, auditoría y finanzas realizaron un estudio sobre los objetivos estratégicos y sus correspondientes índices de medición, y a su vez, los objetivos y los responsables de su control, con base en métricas de evaluación, resultó muy satisfactorio. concluyendo que la propuesta planteada es adecuada para satisfacer las necesidades y resolver los problemas

presentados en el proceso de investigación; Además, el director de la unidad debe implementar un plan estratégico para reactivar las finanzas de la empresa.

Córdova (2018) en su tesis “Riesgo de liquidez frente a utilidad comercial de empresas de factoring no bancario de Ambato en el ejercicio 2016”; Concluye que las empresas no utilizan métodos ni gestionan el riesgo de liquidez, sino que gestionan el flujo de liquidez con activos fijos y este no es el único determinante del desempeño empresarial porque otros factores afectan el desempeño de la empresa. la empresa, como agilidad en la emisión de transacciones, precios, gestión de costos, etc., que con una suficiente gestión de liquidez aumenta los resultados operativos, porque permite ahorrar para evitar costos financieros innecesarios, y poner fondos en actividades de factores tiene un margen mayor que invertirlos en fondos de inversión o cuentas de ahorro, logrando el objetivo propuesto a través de un modelo de medición del riesgo de liquidación.

Carrera (2019) en su tesis titulada “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma en el año 2015”, señala que el cobro de cuentas por cobrar de la organización es deficiente debido a que no se mencionan suficientemente las prácticas de cobro, no se cumplen las metas de cobro y no se fijan fechas de vencimiento para dichas cuentas; Además, la contabilidad y la administración no controlan los créditos que ofrecen, en general la empresa no cuenta con principios básicos que permitan un control y seguimiento suficiente de todas las cuentas durante la fase de cobranza; De igual forma, los ahorros de deuda son una mala gestión y además no pueden garantizar el cobro oportuno de la cartera, lo que genera problemas de rentabilidad que sustentan la investigación realizada.

Tamala (2018) en su tesis “Deudas y liquidez de la empresa de transporte Transcisa S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2017”; observa que la empresa no cuenta con procedimientos para cobrar los préstamos vencidos y se observó que la cooperativa no tiene un departamento de cobranza, lo que afecta la capacidad de pago de la empresa; Por lo tanto, con base en la información brindada en la cooperativa, se debe destinar un presupuesto para la creación de un departamento de cobranza, cuya finalidad sea la correcta gestión y cobranza de la cartera de cuentas

por cobrar de ventas, por lo que se deben incluir las herramientas necesarias. ayuda con la recogida. gestión La evaluación de los análisis financieros permite evaluar eficaz y eficientemente las cuentas anuales y cobrar las carteras atrasadas, en cuyo caso no retrasa ni afecta la solvencia de la empresa de transporte.

Hurtado (2019) en su tesis titulada “Análisis a las cuentas por cobrar del comercial almacenes el costo de la parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro”; advierte que el proceso de cobranza es inadecuado, generando impago por más de 365 días, afectando la rentabilidad de la empresa. En el caso del inventario, los costos derivados de la falta de un sistema de control interno para administrar la cartera de crédito pueden amenazar la existencia de la empresa, la liquidez actual y la rentabilidad; Por ello, se elaboró una propuesta de política de crédito y cobranza, la cual tiene como objetivo mejorar los procesos de gestión de la imagen crediticia mediante la implementación de las estrategias desarrolladas.

Lozada (2018) en su disertación “Análisis de Cuentas por Cobrar en Pequeñas Empresas de Zapatería: El Caso Hércules Infantil”; observa que los importes de los préstamos morosos de la empresa son significativamente elevados, lo que perjudica la liquidez, lo que significa que la empresa no puede cumplir sus obligaciones con proveedores, empleados, socios e instituciones financieras; el informe del ejercicio también es de suma importancia, debido a que refleja la situación actual de la empresa, es recomendable enfatizar la información que brindan las cuentas de crédito para los siguientes años y tomar medidas oportunas sobre su uso. a través de los resultados obtenidos a través de diferentes técnicas de recolección de datos.

En el ámbito nacional se tiene estudios como el de Vázquez (2018) quien en su tesis denominada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016”; Se concluye que la gestión de cuentas por cobrar reduce la liquidez de la empresa, el nivel de ventas a crédito afecta el riesgo de liquidez de la empresa, por lo tanto, la empresa carece de liquidez para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. De la misma manera, se debe pensar en una política crediticia efectiva y estudiar y monitorear detenidamente el comportamiento de los clientes potenciales que aceptan un servicio.

Altamirano (2020) en su disertación “Liquidez en la empresa Tecocha S.A. Chiclayo” plantea que la empresa carece de planes financieros que permitan aplicar herramientas de gestión empresarial para mejorar la solvencia de la empresa, además de que las decisiones se toman de forma empírica. basado únicamente. Sobre la experiencia en el campo, se debe recalcar que todo proceso comienza por mejorar la solvencia de la empresa, las metas que pueden tener y para alcanzarlas se debe tener un buen gobierno; además, los estados financieros de la empresa deben ser periódicamente analizado para que los resultados de cada período sean claros para que se puedan tomar decisiones de gestión administrativa y financiera de manera efectiva.

Taza (2018) en su tesis titulada “La gestión financiera en la liquidez de la empresa Yossev EIRL. del distrito del Callao durante el periodo 2012”; Concluye que la gestión financiera es inadecuada debido a una mala asignación de efectivo, por lo que la empresa no tiene suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Carecen de información sobre las principales tareas de la gestión financiera basada en el análisis financiero, por lo que podemos perfeccionar que la liquidez de la empresa es regular, por lo que no hay dinero, no es posible desempeñar con todas las obligaciones a tiempo.

Carrasco (2021) en su disertación “Gestión Financiera y Liquidez Empresarial Peruana 2014-2018”; establece que la gestión de la entidad económica debe tener un campo principalmente en el análisis de cuentas anuales, la solvencia general muestra que la empresa se mantuvo estable en los años 2014-2018, excepto en 2016, cuando cayó a 0,995 según la prueba. El ácido también se mantuvo por encima de los 1.038 y salvo el periodo 2016, que tiene una gran diferencia con otros años; Por lo que es importante valorar y observar los indicadores generales de liquidez y expresar la información adecuada y necesaria para que la administración pueda tomar la mejor decisión.

Villar (2021) en su tesis titulada “Control de cuentas por cobrar en la empresa Proagro S.A.C. Guadalupe Año 2018”; señala que la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar afecta el crecimiento de la empresa, ya que las cuentas por cobrar

de la organización aumentaron un 164 % desde finales del ejercicio financiero de 2018, lo que indica que el control de las cuentas por cobrar fue débil durante el año; También es necesario fortalecer los procedimientos de cobro que se aplican a los clientes, para que el cobro sea más eficiente y en corto tiempo, lo que impide el tiempo y cumplimiento de obligaciones con terceros (proveedores) después de la recepción de los pagos.

Caminada (2020) en su tesis doctoral “Gestión de deudas y liquidez de funcionarios aduaneros de I.J.I S.A.C, período 2015-2019”; observa que la gestión de las cuentas por cobrar aumentó la liquidez, lo que tuvo un efecto positivo en los resultados de la aplicación de la prueba ácida y de la prueba de protección. La introducción del sistema de crédito y cobro demostró que la facturación de los ingresos y los plazos de cobro de la empresa mejoraron, lo que aumentó la liquidez de la empresa, lo que le permitió cumplir con sus compromisos y acceder al desarrollo normal.

Grados (2022) en su tesis denominada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa ASP System SAC. de Chorrillos Lima, 2020”; concluye que la entidad no analiza suficientemente sus ingresos operativos o sus indicadores financieros, incluidos los indicadores de liquidez, por lo que carece de los fondos necesarios para pagar sus pasivos corrientes; la empresa debe prestar aún más atención a la gestión de sus cuentas por cobrar y planificar suficientemente sus ingresos operativos para poder pagar las deudas actuales y analizar constantemente los distintos índices de solvencia de la organización de desembolso de crédito. El departamento y las agencias de cobranza deben reorganizar sus políticas crediticias y evaluar minuciosamente a cada cliente.

Narezo (2020) en Tesis “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Impacto en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario – 2019”; Señala que en 2017 los ingresos de los compradores fueron S/ 14,000.00, en 2018 el monto fue S/ 23,200.00 y los ingresos por ventas en 2017 fueron S/ 49,965 y en 2018 S/ 53,698, lo que muestra un incremento del 9%. sin embargo, el crecimiento de las ventas, la utilidad neta en 2017 fue de S/ 6572 y en 2018 fue de S/ 6589, aumentando un 0.26%, lo cual no guarda relación con los ingresos y utilidades de cada período; De

igual forma, se debe realizar un seguimiento más efectivo de las cuentas por cobrar con una propuesta que envíe esta información a la dirección y/o dirección de la institución educativa, proponiendo prácticas de cobro no controladas, teniendo en cuenta la base legal, para que los estudiantes no sean perjudicados o reclamados realizando un control financiero periódico de la empresa junto con un profesional experto en la materia.

Por otro lado, la investigación tiene como fundamento teórico, lo prescrito por Solano (2018), quien sostiene que las **cuentas por cobrar** Se refieren a la representación de derechos exigibles basados en ventas, servicios prestados, préstamos u otros conceptos similares; Representan aplicaciones de recursos de la empresa que se convierten en efectivo para completar el ciclo económico a corto plazo. También están disponibles para extensión de crédito para clientes con cuentas abiertas, cuyo propósito es retener clientes leales y atraer otros clientes.

De manera similar, las reclamaciones de Ochante (2021) representan derechos oponibles a los compradores derivados de ventas, servicios prestados, préstamos otorgados u otros conceptos similares. También se incluyen las cuentas por cobrar de clientes que representan derechos exigibles y están documentadas mediante recibos o notas de pago. Representan aplicaciones de recursos de la empresa que se convierten en efectivo para completar el ciclo económico a corto plazo.

En lo que respecta a las teorías relacionadas con la variable **Gestión de Liquidez**, Paz (2017) Significa la capacidad de cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, una empresa es líquida cuando el valor de sus activos líquidos (aquellos que pueden convertirse en efectivo en menos de un año sin perder valor) es mayor que sus costos. y pasivos corrientes. Con una adecuada gestión de la liquidez podemos afrontar situaciones en las que la tesorería está en un nivel bajo y reponerla o aumentarla no supone un problema. Para Muñoz (2021), la gestión de la liquidez se refiere al tiempo y costos financieros necesarios para monetizar una inversión; Los inversores se centran únicamente en el objetivo a largo plazo sin considerar la probabilidad de que se produzcan acontecimientos sin precedentes. Por lo tanto, es imperativo que haya una liquidez razonable y que todo el capital no esté

inmovilizado, porque el dinero se necesita urgentemente en cualquier momento; Esto se considera el nivel de disponibilidad de inversión y nos permite predecir cuánto tiempo llevará que estos recursos estén disponibles.

Justificación de la investigación

Respecto a la justificación teórica, los resultados de la investigación permitirán mejorar la valoración de las teorías a ser aplicadas en el estudio, ya que servirán de insumo para evaluar críticamente los problemas de las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez, las conclusiones de la investigación permitirán mejorar las teorías y la normativa respectiva, lo que servirá de cimiento para otras investigaciones, apoyando de esta forma la mejora de las actividades relativas a las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez, lo que coadyuvará a que la empresa logre sus propósitos.

Sobre la justificación social, las conclusiones del estudio beneficiarán a los grupos de interés, ya que optimizarán los procesos de las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez, lo que permitirá que la empresa implemente lineamientos que coadyuben a mejorar los procesos de cuentas por cobrar, así como de acciones relativas al incremento de los niveles de liquidez de la empresa, lo que redundará en el uso óptimo de los recursos financieros.

Respecto a la justificación práctica, las conclusiones del estudio conllevarán al desarrollo de directivas para que, en base a las teorías, conceptos y antecedentes de investigación, se puedan plantear opciones para superar la problemática materia de estudio que vienen perturbando el rendimiento óptimo de las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de la empresa.

Con relación a la justificación metodológica, con el fin de llevar a cabo el estudio se necesitó de una herramienta fiable para la recopilación de información, por lo que se procedió con la operacionalización de las variables según sus dimensiones e indicadores, lo que ayudó a que el entendimiento de los problemas de investigación sea mucho más eficiente; en ese orden de ideas, el estudio ofrecerá criterios novedosos para recopilar, analizar y producir datos válidos y fiables.

Con relación a la justificación científica, los resultados del estudio servirán de fundamento para nuevas investigaciones, los mismos que se sustentarán en los nuevos enfoques que generarán en la presente investigación, coadyubando de esta manera a la solución de problemas que vienen afectando a la entidad; así mismo, servirán de base para estudios futuros donde las implicancias, variables y escenarios puedan ser diferentes al actual.

Problema

Para comprender la problemática realidad es necesario abordar ciertos fundamentos teóricos, como Solano (2018), según el cual las cuentas por cobrar representan derechos realizables surgidos de ventas, servicios prestados, préstamos otorgados u otra cosa. concepto analógico; Es el uso de los recursos que tiene la empresa, los mismos recursos que se convierten en dinero, para completar el ciclo económico en un corto período de tiempo; De igual forma, Paz (2017) sugiere que la gestión de la liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo; Una empresa es líquida cuando el valor de sus activos líquidos (que pueden convertirse en efectivo en menos de un año sin perder valor) es mayor que sus gastos y pasivos a corto plazo. Una correcta gestión de la liquidez nos ayuda. Esto debería permitirnos hacer frente a situaciones en las que, en caso de una posición de caja baja, reponerla o aumentarla no sea un problema; Los lineamientos dados en las respectivas teorías fueron implementados en Topografía y Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, pero no fueron efectivas, porque no fue posible consolidar la adecuada gestión de las cuentas por cobrar y el crecimiento de la liquidez de la empresa, lo que afectó la implementación de políticas crediticias, la evaluación de las condiciones crediticias y el reconocimiento de facturas.

Así mismo, se tiene que en la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. se han implementado políticas de crédito, sin embargo, no han dado los resultados esperados, lo que ha conllevado a que en la empresa no se apliquen adecuadamente las políticas de cobranza, ni se definan los días de diferimiento de pago, ni se implementen manuales de procedimientos de crédito; ni se definan las condiciones de descuentos por pago rápido; ni se evalúen las políticas de crédito.

De igual manera, los funcionarios de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. han implementado lineamientos para definir las condiciones de crédito y reconocimiento contable de cuentas por cobrar sin embargo no han dado resultados favorables, lo que ha ocasionado que en la empresa no se implementen adecuados criterios para la evaluación crediticia de los clientes, ni se supervisen los créditos; ni se aplican plazos, ni garantías, ni tasas de interés; no se hace el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar, y no se miden la rotación de las cuentas por cobrar.

Por otro lado, se ha identificado que los funcionarios de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. han implementado políticas para evaluar la capacidad de pago de los clientes, sin embargo no han dado resultados positivos, lo que ha ocasionado que la empresa no desarrolle directrices para medir regularmente las razones circulantes, las razones de prueba ácida, las razones de prueba defensiva, ni calculen el indicador de capital de trabajo, ni evalúen la voluntad de pago de los clientes.

Así mismo, se ha identificado que los servidores de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. han implementado políticas para el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo, sin embargo estos han sido efectivos, lo que ha generado que la empresa aplique de manera displicente las políticas para el cumplimiento de obligaciones, las obligaciones pago con los colaboradores no sean cumplido oportunamente, se han incrementado las deudas comerciales, no se han pagado la totalidad de los impuestos, y no han amortizado los préstamos obtenidos.

Por los fundamentos expuestos, con el propósito de apoyar con la solución de los problemas descritos, urge la necesidad de poner en marcha la presente investigación, para ello se formula la pregunta siguiente:

¿Cómo las cuentas por cobrar influyen en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022?

Conceptualización y operacionalización de variables

Definición conceptual de cuentas por cobrar y sus dimensiones

Según Luna (2022) Las cuentas por cobrar son derechos de cobro que se espera recibir en efectivo, simbolizan la deuda del cliente con la empresa por la venta de productos y servicios. En los negocios, las cuentas por cobrar generalmente se definen en términos de crear y notificar a los clientes sobre una factura, quienes a su vez la cumplen dentro de un período de tiempo acordado conocido como período de crédito o pago.

Sal y Rosas (2022) las reclamaciones contra compradores son una inversión muy importante para una empresa. Una forma de conocer las necesidades de los compradores de inversión es la relación entre inversión y capital de trabajo y activos corrientes, y esta se obtiene mediante pruebas de liquidez. Una buena gestión requiere información actualizada de clientes y deudores. Por lo tanto, es un desafío muy grande para el gerente asegurarse de que las actividades se registren y registren de manera veraz y correcta.

En lo que respecta a las **políticas de crédito**, Ordinola (2019) explique que estas son las reglas que determinan si se debe otorgar crédito a un cliente y cuánto; es importante enfatizar que la implementación inadecuada de una buena política crediticia o la implementación adecuada de una política defectuosa nunca producirá resultados óptimos. Por lo tanto, el administrador financiero tiene un papel clave en la formación de la política crediticia, y a través de la estimación y análisis que realiza, colabora con la formación de la política.

Arroyo (2018) considera que la política crediticia es una guía clara para dirigir todas las actividades del mismo tipo, y también es una guía para tomar decisiones sobre situaciones rutinarias. Son patrones generales diseñados para guiar la acción, dejando a los gerentes más espacio para tomar las decisiones de las que son responsables, por lo que trabajan para expresar, interpretar o reemplazar ciertos estándares. Al mismo tiempo se dice que son el medio básico por el cual se autoriza a las personas a realizar una determinada actividad o función, y que la actividad en cuestión se realice en el sentido realmente requerido.

La política crediticia de Arias (2020) es un conjunto de pautas que se siguen para decidir si se otorga crédito a un cliente y por cuánto tiempo se debe otorgar. La

empresa debe contar con fuentes adecuadas de datos crediticios y el uso de métodos analíticos, porque todos estos aspectos son necesarios para la gestión efectiva de los siniestros, ya que son utilizados por el gerente de la empresa para evaluar la cobertura de un crédito determinado. Un gerente que otorga crédito con demasiada libertad causa un daño indebido a la organización.

En lo que respecta a las **condiciones de crédito**, Castro (2015) Dice que ayudan a la empresa a conseguir más clientes, pero pueden tener un efecto menos favorable en su rentabilidad general. Por lo tanto, se deben evaluar diversos factores, tanto positivos como negativos, de la siguiente manera: a. Se esperan cambios y efectos en el resultado con el descuento por pronto pago, debido a que el volumen de ventas debería aumentar, pero el precio unitario disminuirá, si la demanda es flexible la venta debería aumentar como consecuencia de esta disminución de precio.

Según Gallardo (2017), los términos de crédito definen las condiciones de pago de todos los clientes que administran crédito. Los términos de crédito incluyen descuento por pronto pago, período de crédito y período de descuento por pronto pago. Cualquier cambio en los términos de crédito puede afectar su rentabilidad general. Los administradores de crédito pueden influir en el éxito de una empresa mediante la evaluación de informes crediticios y operaciones de cobro. Una vez elaborados los términos del crédito, el departamento de finanzas se encarga de gestionar las pólizas a través del departamento de crédito y cobranzas. Asimismo, las condiciones de crédito de Bustíos (2018) definen el plazo durante el cual se extiende el crédito y un posible descuento por pago inmediato, en cuyo caso se entrega a quien tiene la obligación de devolver el valor recibido. ., que se suma a los intereses pagaderos durante un período de tiempo que se determina entre el acreedor y el deudor. En este caso, el acreedor es la persona o empresa que presta el dinero y tiene derecho a cobrarlo. Y el deudor es la persona u organización que debe el monto prestado (y los intereses) y está obligado a pagarlo.

Definición operacional de cuentas por cobrar

La variable “cuentas por cobrar” está conformada por extensiones que definen sus características, por lo que se operativizaron a través de las “políticas de crédito” y las “condiciones de crédito y reconocimiento de contable de las cuentas por cobrar”.

Definición conceptual de gestión de liquidez y sus dimensiones

Torres (2019) señala que la gestión de la liquidez es una estrategia que siguen las empresas al aplicar métodos de producción, recaudación, adquisición y maximización de efectivo que condicionan la solvencia de la empresa y por tanto el pago de los pasivos de corto plazo.

Para Sulca (2012) la **gestión de liquidez** La tarea es gestionar los activos más líquidos de la empresa, como las divisas o los derechos de cobro, es decir, toda empresa debe gestionar su liquidez para evitar escenarios de escasez de efectivo o posibles impagos. -Pagos vencidos, como deudas o compras de bienes. Ambas cosas son importantes porque la primera es necesaria para proteger nuestra reputación financiera y la segunda es obligatoria si queremos que la empresa siga funcionando.

En lo que respecta a la **capacidad de pago**, Rodríguez (2021) Afirma que esta es la cantidad máxima de dinero que se puede utilizar para pagar deudas, también conocida como capacidad de endeudamiento. Es decir, no hace más que decirnos cuánto podemos pedir prestado, y es uno de los factores que consideran las entidades financieras a la hora de decidir si calificamos o no para un préstamo. Si la solvencia es la cantidad justa de dinero que tienes cada mes para saldar todas tus deudas, incluidas las tarjetas de crédito, sin comprometer tus gastos básicos y tus ahorros, claro está. sin exceder tu presupuesto para vivir cómodamente.

López (2020) dice que la solvencia es un indicador que intenta medir la probabilidad de que un individuo o entidad no cumpla con sus compromisos financieros con los acreedores. Donde la solvencia es la probabilidad existente de que una empresa o individuo pueda incumplir con sus deudas con uno o más acreedores. Este tamaño se utiliza como métrica que intenta medir la capacidad de la empresa para pagar sus deudas, lo que permite tomar decisiones sobre las relaciones de deuda con diversos acreedores. Es un indicador ampliamente utilizado, generalmente en la industria

bancaria, donde su capacidad para medir la calificación crediticia de una persona conduce a su uso repetido para evaluar la aprobación o denegación de crédito.

Varela (2011) la solvencia es el pago de préstamo más grande que se puede pagar en un préstamo. Es decir, es la capacidad de endeudarse sin incumplir y cubrir las necesidades del hogar. Para evaluar su capacidad de pago, debe determinar su ingreso mensual y deducir todos los gastos para llegar a un ingreso discrecional. Donde antes de adquirir cualquier pequeña deuda, es importante crear un equilibrio consciente entre ingresos, solvencia, gastos corrientes y deudas corrientes y los intereses pagados por el nuevo crédito obtenido.

En lo que respecta al **cumplimiento de obligaciones a corto plazo**, Rodríguez (2017) Explica que ésta es una de las formas de extinguir las obligaciones, correspondiendo el concepto de pago al concepto de ejecución. Dado que la obligación tiene dos partes, el acreedor y el deudor, es lógico pensar que el pago debe ser realizado por este último, ya que es su deber/obligación en la relación jurídica. Ésta no es la única situación posible: el código dice que cualquiera puede realizar un pago, independientemente de si tiene o no interés en el desempeño de la obligación, de si la conoce y la acepta, o de si el deudor la ignora.

Para Navarro (2020), el cumplimiento de obligaciones de corto plazo es un conjunto de gestiones que pueden utilizarse para entender que los bienes han sido pagados cuando se ha entregado el envío o se ha cumplido el servicio que consiste en la obligación; El cumplimiento de una obligación es la realización efectiva de dicho servicio. Por tanto, el desempeño es el motivo más común de extinción de las obligaciones, porque por sí solo se adapta perfectamente a la dinámica de la obligación que surge a cumplir. Otras causas de extinción incluyen la frustración.

Según Córdova (2017), los bonos de corto plazo, como su nombre indica, son un mecanismo financiero de largo plazo que comienza a partir de 360 días y puede ser ampliado por los emisores según sea necesario. Para cumplir la clasificación de riesgo de los pasivos tanto de largo como de corto plazo se tienen en cuenta los siguientes aspectos: la gestión y organización del emisor, sus estados financieros, desempeño de avales y avales, análisis de flujos y todo lo demás relevante.

Definición operacional de gestión de liquidez

La variable “gestión de liquidez” está conformada por dimensiones que permitieron reconocer sus funciones, y se operativizaron por medio de la “capacidad de pago” y el “cumplimiento de obligaciones a corto plazo”.

Hipótesis

Las cuentas por cobrar influyen significativamente en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.

Objetivos

En lo referido al objetivo general se planteó lo siguiente: analizar cómo las cuentas por cobrar influyen en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022. Así mismo, se plantearon los siguientes objetivos específicos: describir las características de las políticas de crédito de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022; analizar las condiciones de crédito y el reconocimiento contable de cuentas por cobrar de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022; describir las políticas de evaluación de la capacidad de pago de clientes de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022; y analizar el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.

Metodología

Tipo y diseño de investigación

De acuerdo con los fines, el estudio fue de tipo aplicado, lo que permitió identificar las principales características de las variables y las dimensiones de la situación problemática, proporcionando de esta manera soluciones que contribuirán a resolver problemas de las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz.

Respecto al diseño del estudio, según sus particularidades, la investigación fue de diseño no experimental - transversal, lo que implicó que en la ejecución del proyecto no se manipularon las variables de estudio, ya que solo se identificaron las particularidades del problema tal y como se originaron. En ese aspecto, se analizaron los problemas ocurridos en el período 2022.

Población y muestra

Con relación a la población, a fin de lograr los fines del estudio, se proyectó una población de 19 servidores de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, quienes a su vez conocen los problemas que fueron materia de estudio.

El muestreo utilizado fue de carácter no probabilístico, lo que implica que fue una muestra censal, por tanto, la muestra se conformó con 19 colaboradores de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, distribuidos entre directivos, funcionarios y técnicos.

Técnicas e instrumentos de investigación

Con relación a la técnica, se utilizó la encuesta, por lo que se aplicó un cuestionario, en ese sentido se pudo recopilar información directa de los individuos que forman parte de la entidad.

Respecto al instrumento, se aplicó el instrumento “cuestionario”, para lo cual se formularon preguntas vinculadas a las variables de estudio como las “cuentas por cobrar” y “gestión de liquidez”, lo que permitió recabar información directamente de

la muestra, para ello se plantearon veinte interrogantes cerradas, de esta forma se recopiló información de las principales características del problema estudiado.

Así mismo, para analizar la confiabilidad de instrumento, se empleó el software SPSS versión 28, lo cual permitió analizar la estructura de las preguntas del instrumento, lo que ayudó a determinar la fiabilidad del cuestionario.

En ese sentido, a fin de medir la fiabilidad se utilizaron los siguientes criterios:

Puntaje del Alfa de Cronbach.

Coefficiente de Confiabilidad	
Rangos - Valores	Magnitud / Interpretación
0.01 – 0.20	Muy baja confiabilidad
0.21 – 0.40	Baja confiabilidad
0.41 – 0.60	Media o moderada confiabilidad
0.61 – 0.80	Alta confiabilidad
0.81 – 1.00	Muy alta confiabilidad

Nota. Martins (2017).

Según la tabla, el coeficiente de confiabilidad del Alfa de Cronbach varía entre 0 y 1, lo que implica, cuanto más pegado esté a uno, la confiabilidad tendrá mayor grado de eficiencia. Por tanto, para determinar la confiabilidad del cuestionario se aplicó una prueba, siendo su resultado el siguiente:

Estadística de fiabilidad de la variable “cuentas por cobrar” y “gestión de liquidez”.

Alfa de Cronbach	N de elementos
.859	20

Nota: Resultados reportados por el SPSS.

El resultado evidencia que la fiabilidad de las variables “las cuentas por cobrar” y “gestión de liquidez”, arroja un indicador equivalente a 0.859 y de acuerdo con el Alfa de Cronbach, esta conclusión es de alta confiabilidad.

Resultados

Tabla 1

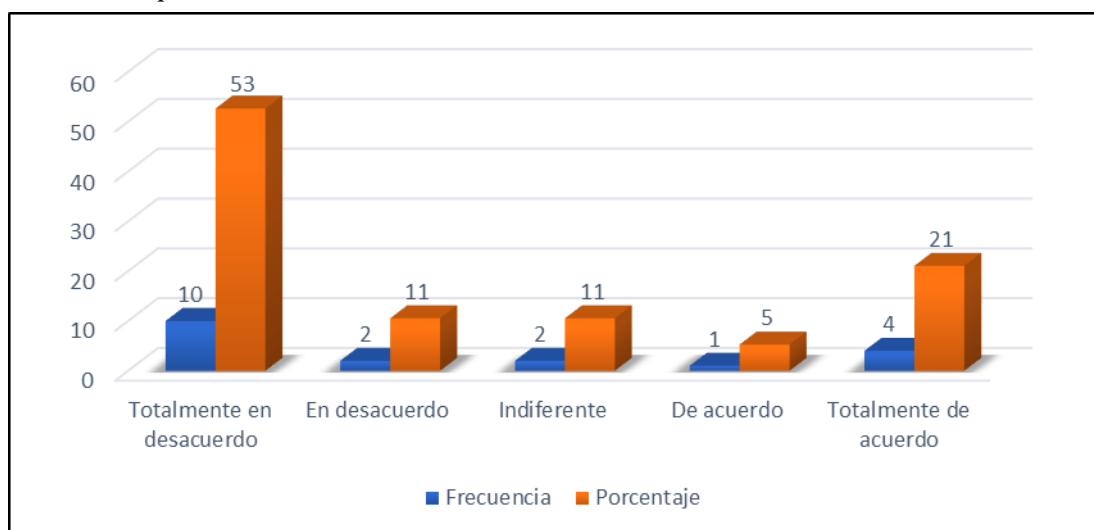
La empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	10	53
En desacuerdo	2	11
Indiferente	2	11
De acuerdo	1	5
Totalmente de acuerdo	4	21
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 1

La empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar



Interpretación:

De la tabla 1 se advierte que el 53% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar; el 21% dijo estar totalmente de acuerdo; el 11% respondió estar en desacuerdo; el otro 11% consideró estar indiferente; y el 5% reveló estar de acuerdo.

Tabla 2

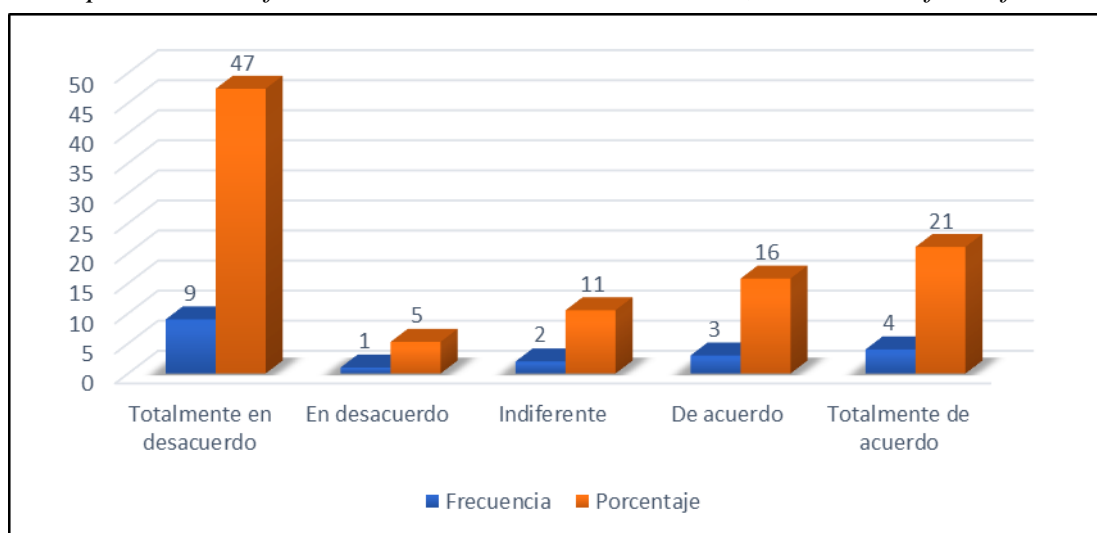
La empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	9	47
En desacuerdo	1	5
Indiferente	2	11
De acuerdo	3	16
Totalmente de acuerdo	4	21
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 2

La empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura



Interpretación:

De la tabla 2 se tiene que el 47% de los encuestados manifestó estar totalmente en desacuerdo que la empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura; el 21% expresó estar totalmente de acuerdo; el 16% consideró estar de acuerdo; el 11% dijo estar totalmente indiferente; y el 5% respondió estar en desacuerdo.

Tabla 3

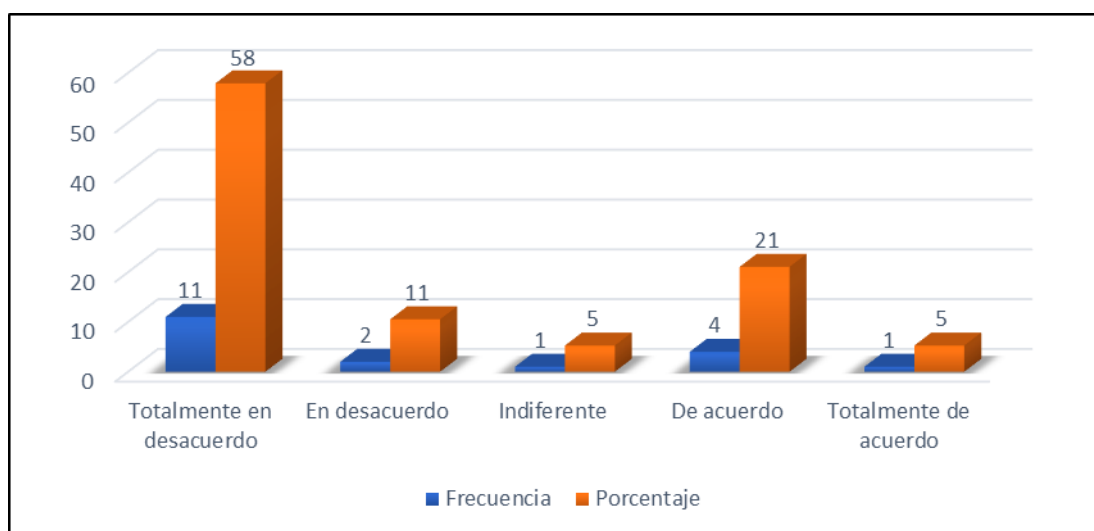
La empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	11	58
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	4	21
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 3

La empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito



Interpretación:

De la tabla 3 se observa que el 58% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito; el 21% reveló estar de acuerdo; el 11% manifestó estar en desacuerdo; el 5% explicó estar indiferente; y el otro 5% dijo estar totalmente de acuerdo.

Tabla 4

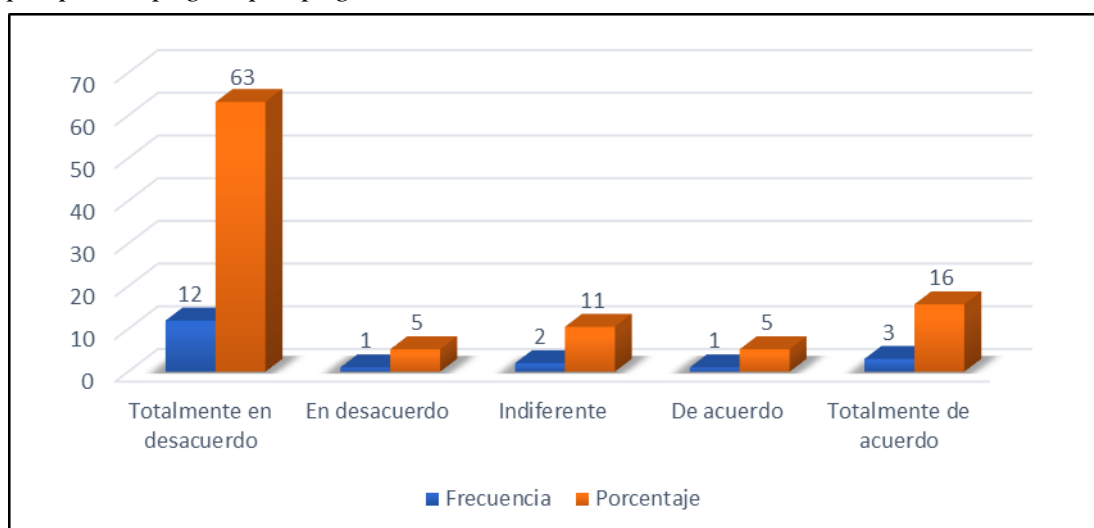
A fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	12	63
En desacuerdo	1	5
Indiferente	2	11
De acuerdo	1	5
Totalmente de acuerdo	3	16
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 4

A fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado



Interpretación:

De la tabla 4 se observa que el 63% de los encuestados explicó estar totalmente en desacuerdo que a fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado; el 16% respondió estar totalmente de acuerdo; el 11% consideró estar indiferente; el 5% espentó estar en desacuerdo; y el otro 5% reveló estar de acuerdo.

Tabla 5

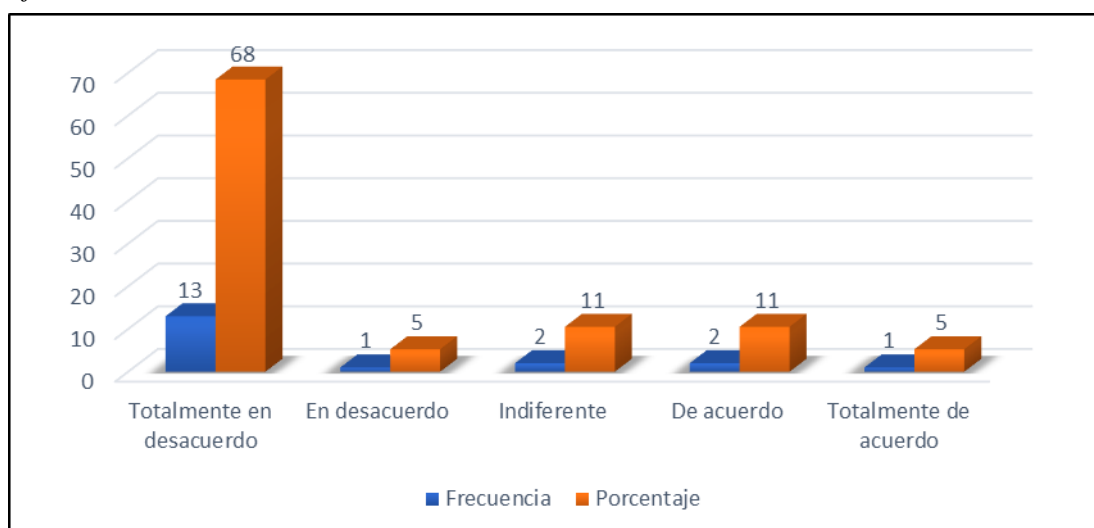
La empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	13	68
En desacuerdo	1	5
Indiferente	2	11
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 5

La empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario



Interpretación:

De la tabla 5 se advierte que el 68% de los encuestados dijo estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario; el 11% manifestó estar indiferente; el otro 11% respondió estar de acuerdo; el 5% explicó estar en desacuerdo; y el otro 5% reveló estar totalmente de acuerdo.

Tabla 6

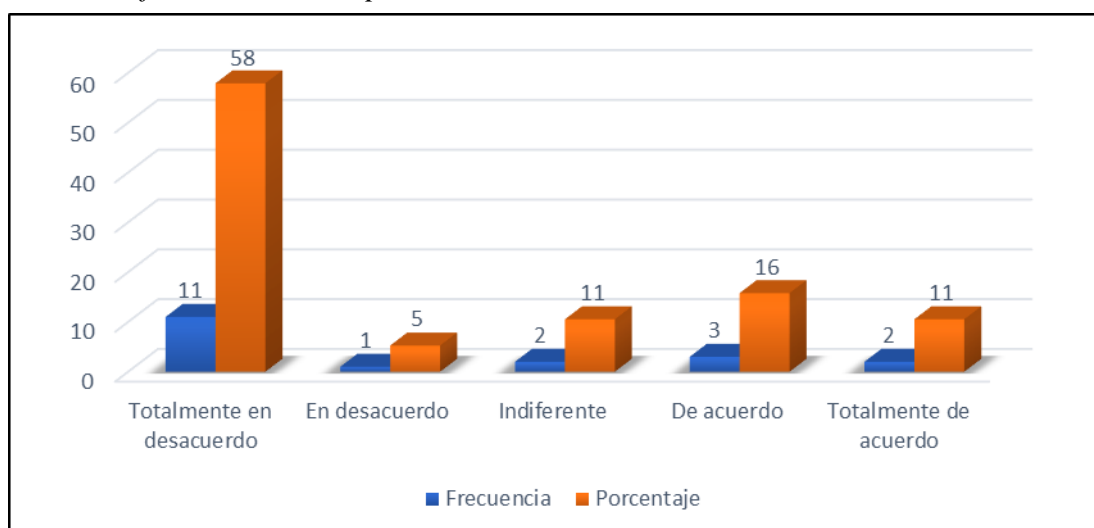
La empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	11	58
En desacuerdo	1	5
Indiferente	2	11
De acuerdo	3	16
Totalmente de acuerdo	2	11
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 6

La empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes



Interpretación:

De la tabla 6 se tiene que el 58% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes; el 16% respondió estar de acuerdo; el 11% explicó estar indiferente; el otro 11% consideró estar totalmente de acuerdo; y el 5% dijo estar en desacuerdo.

Tabla 7

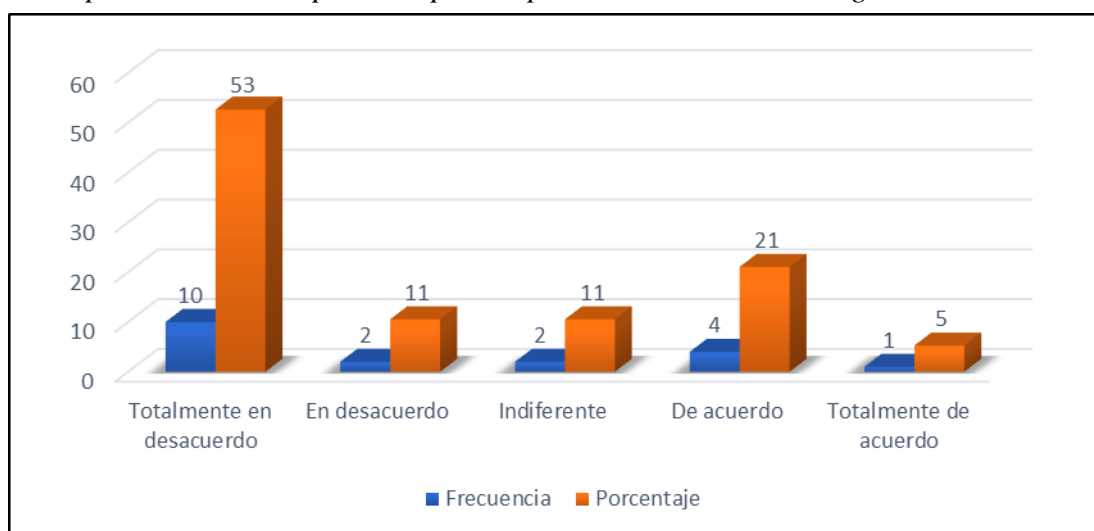
La empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	10	53
En desacuerdo	2	11
Indiferente	2	11
De acuerdo	4	21
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 7

La empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados



Interpretación:

De la tabla 7 se observa que el 53% de los encuestados explicó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados; el 21% reveló estar de acuerdo; el 11% consideró estar en desacuerdo; el otro 11% dijo estar indiferente; y el 5% manifestó estar totalmente de acuerdo.

Tabla 8

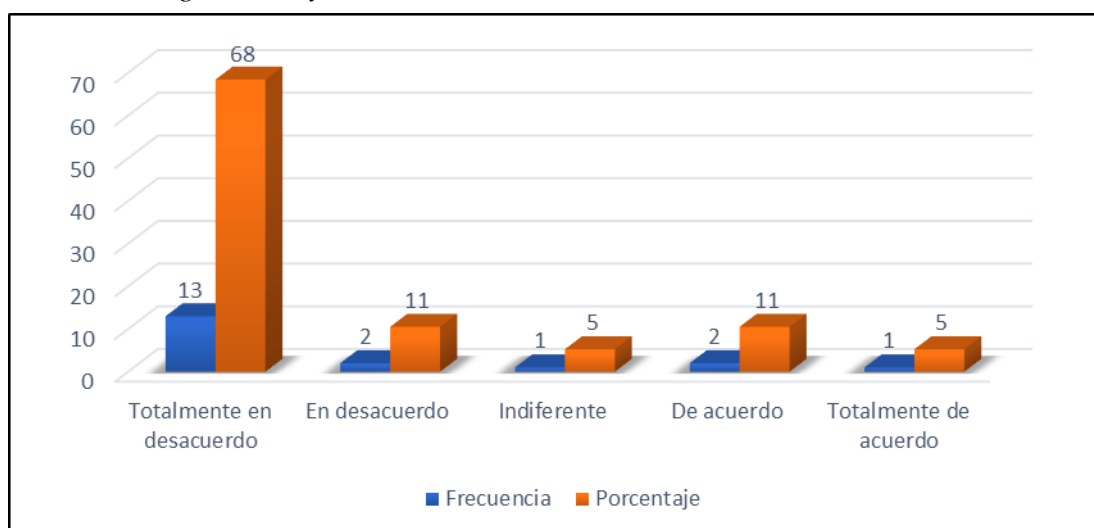
La empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	13	68
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 8

La empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés



Interpretación:

De la tabla 8 se infiere que el 68% de los encuestados manifestó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés; el 11% respondió estar en desacuerdo; el 11% explicó estar de acuerdo; el 5% dijo estar indiferente; y el otro 5% consideró estar totalmente de acuerdo.

Tabla 9

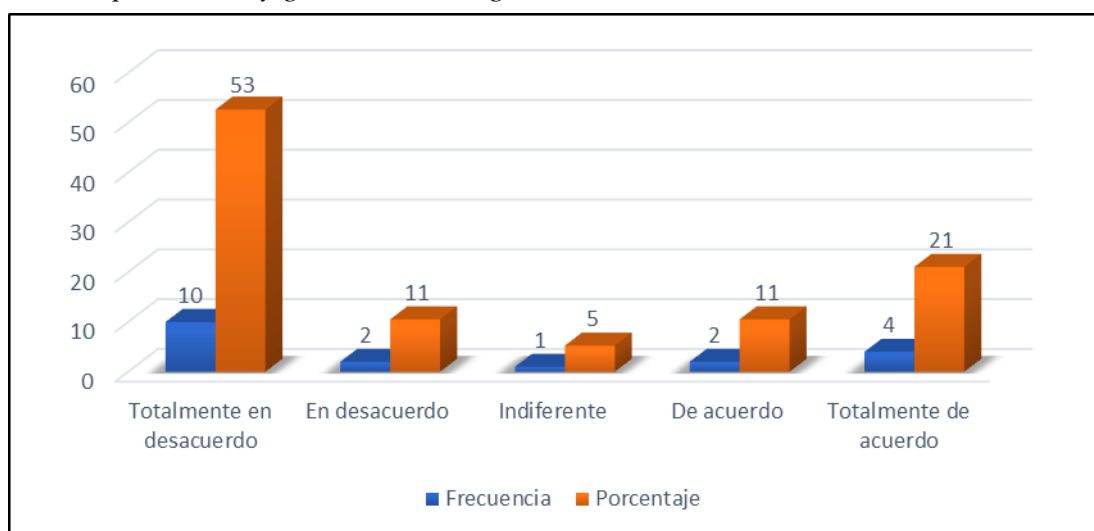
La empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	10	53
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	4	21
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 9

La empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento



Interpretación:

De la tabla 9 se tiene que el 53% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento; el 21% consideró estar totalmente de acuerdo; el 11% explicó estar en desacuerdo; el 11% manifestó estar de acuerdo; y el 5% reveló estar indiferente.

Tabla 10

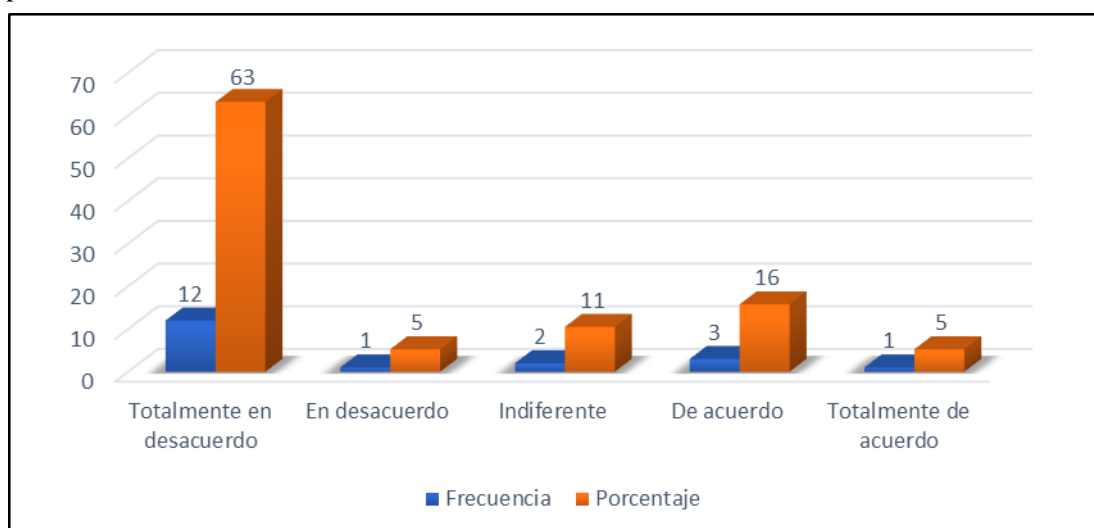
A fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	12	63
En desacuerdo	1	5
Indiferente	2	11
De acuerdo	3	16
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 10

A fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar



Interpretación:

De la tabla 10 se tiene que el 63% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que a fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar; el 16% dijo estar totalmente de acuerdo; el 11% expresó estar indiferente; el 5% manifestó estar en desacuerdo; y el otro 5% consideró estar totalmente de acuerdo.

Tabla 11

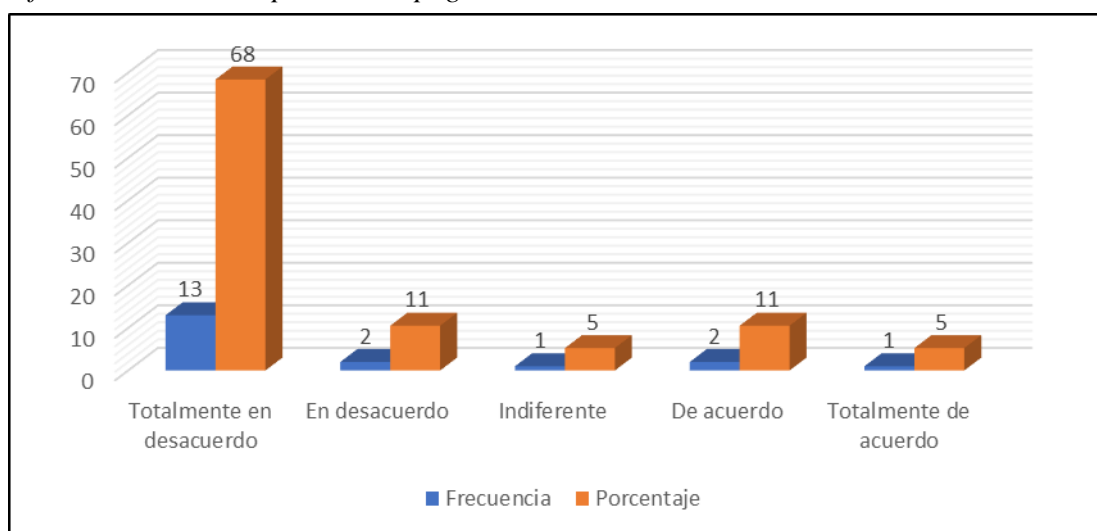
La empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	13	68
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 11

La empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago



Interpretación:

De la tabla 11 se infiere que el 68% de los encuestados explicó estar totalmente en desacuerdo que la empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago; el 11% dijo estar en desacuerdo; el otro 11% espató estar de acuerdo; el 5% reveló estar indiferente; y el otro 5% reveló estar totalmente de acuerdo.

Tabla 12

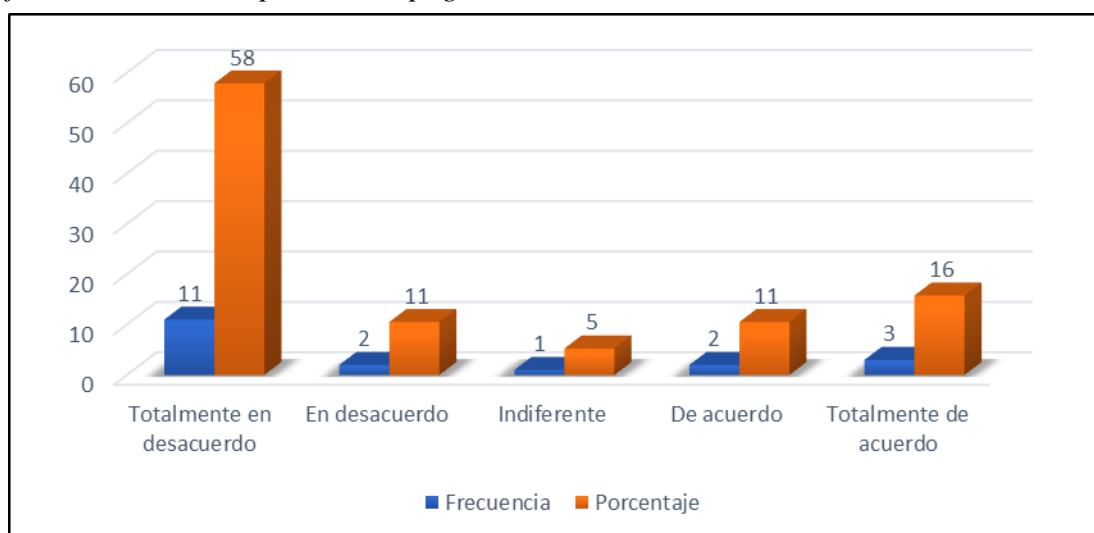
La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	11	58
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	3	16
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada la muestra de estudio.

Figura 12

La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago



Interpretación:

De la tabla 12 se siente que el 58% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago; el 16% dijo estar totalmente de acuerdo; el 11% contestó estar en desacuerdo; el otro 11% consideró estar de acuerdo; y el 5% dijo estar indiferente.

Tabla 13

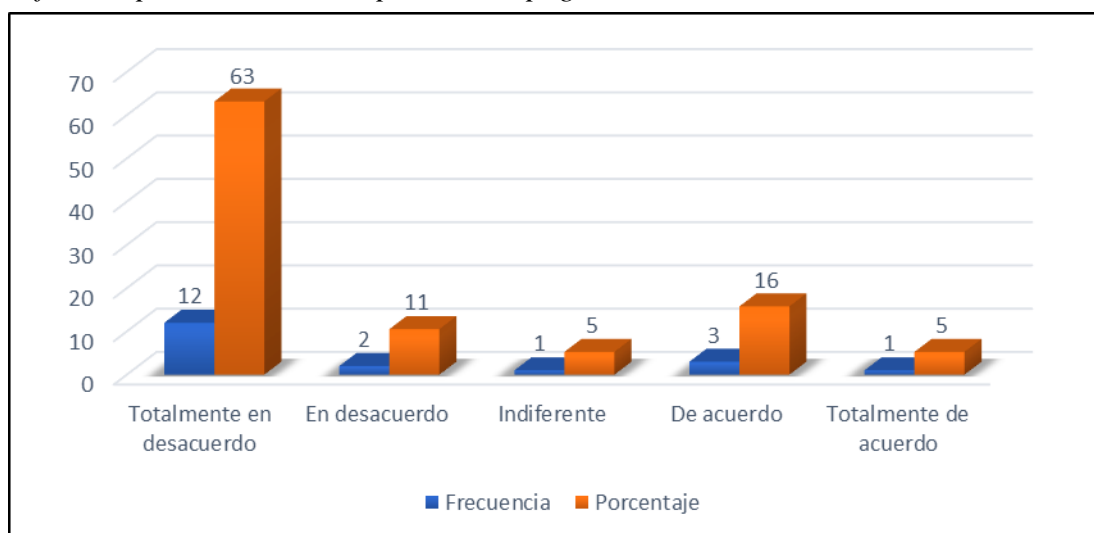
La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	12	63
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	3	16
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada la muestra de estudio.

Figura 13

La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago



Interpretación:

De la tabla 13 se tiene que el 66% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago; el 16% dijo estar de acuerdo; el 11% respondió estar en desacuerdo; el 5% contestó estar indiferente; y el otro 5% espetó estar totalmente de acuerdo.

Tabla 14

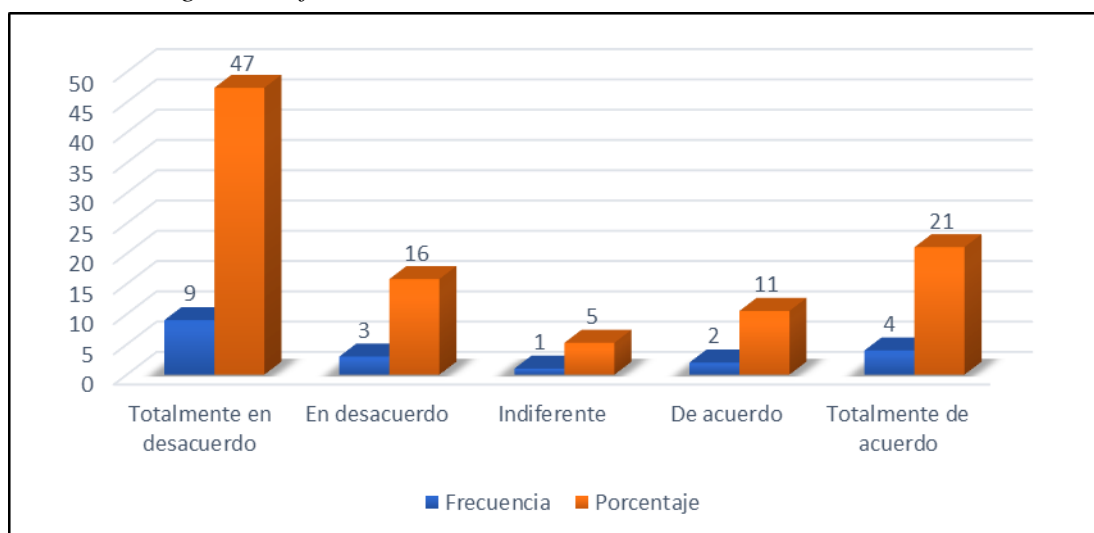
El capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	9	47
En desacuerdo	3	16
Indiferente	1	5
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	4	21
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 14

El capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras



Interpretación:

De la tabla 14 se tiene que el 47% de los encuestados contestó estar totalmente en desacuerdo que el capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras; el 21% dijo estar totalmente de acuerdo; el 16% explicó estar en desacuerdo; el 11% expresó estar de acuerdo; y el 5% manifestó estar indiferente.

Tabla 15

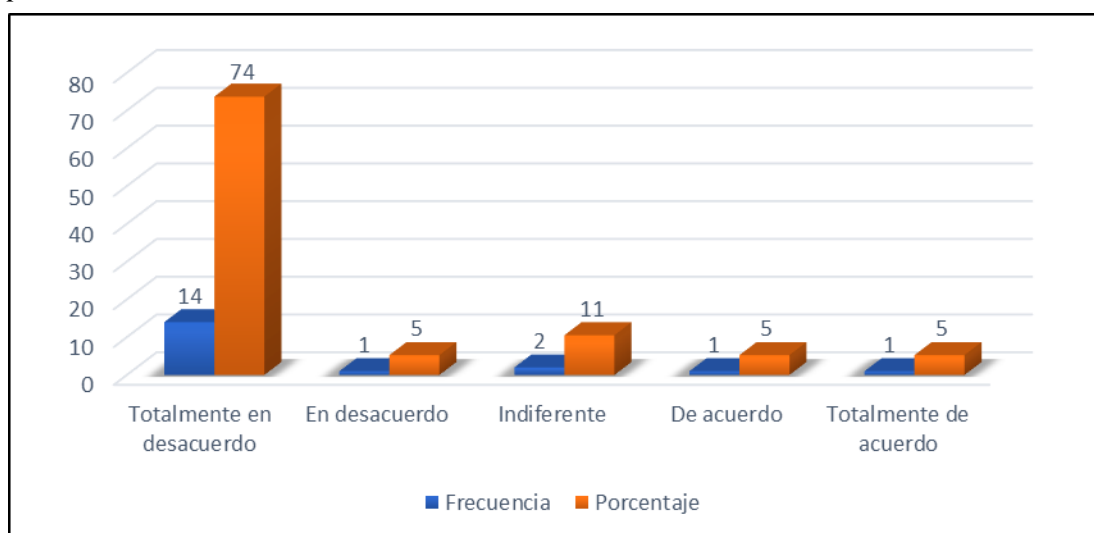
La empresa cuenta con directrices que permite evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	14	74
En desacuerdo	1	5
Indiferente	2	11
De acuerdo	1	5
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Base de datos.

Figura 15

La empresa cuenta con directrices que permite evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes



Interpretación:

De la tabla 15 se observa que el 74% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con directrices que permite evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes; el 11% dijo estar indiferente; el 5% explicó estar en desacuerdo; el otro 5% manifestó estar de acuerdo; y el otro 5% manifestó estar totalmente de acuerdo.

Tabla 16

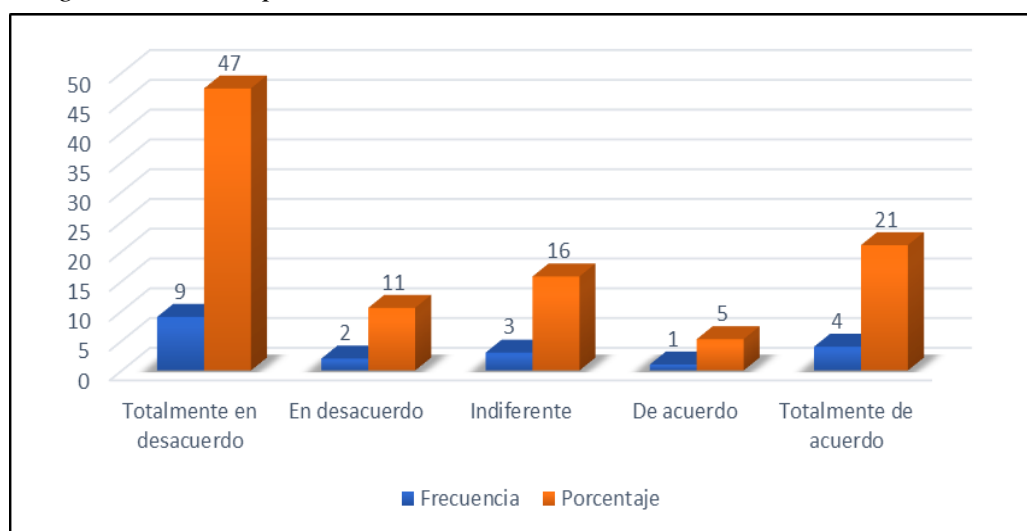
La empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	9	47
En desacuerdo	2	11
Indiferente	3	16
De acuerdo	1	5
Totalmente de acuerdo	4	21
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada a la muestra de estudio.

Figura 16

La empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos



Interpretación:

De la tabla 16 se tiene que el 47% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos; el 21% contestó estar totalmente de acuerdo; el 16% respondió estar indiferente; el 11% consideró estar en desacuerdo; y el 6% reveló estar de acuerdo.

Tabla 17

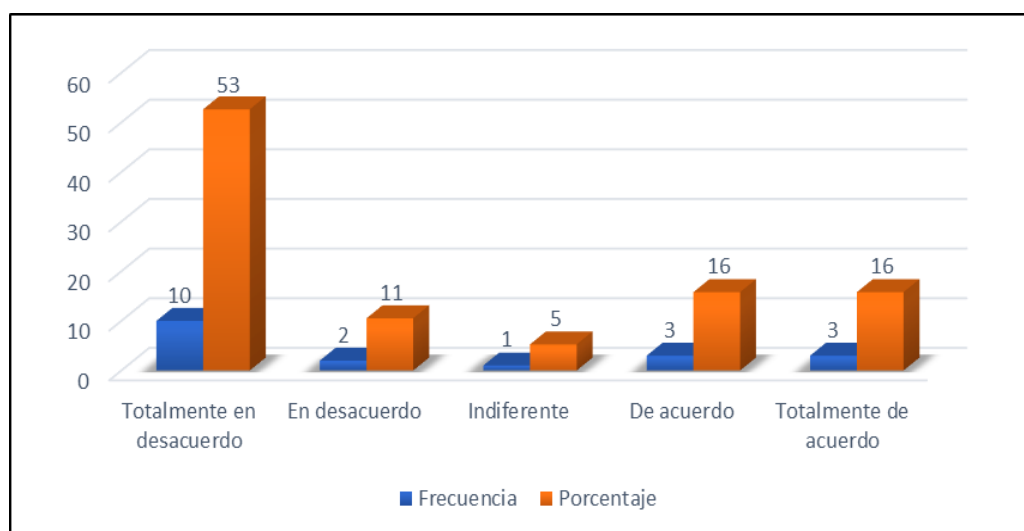
La empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	10	53
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	3	16
Totalmente de acuerdo	3	16
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada la muestra de estudio.

Figura 17

La empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores



Interpretación:

De la tabla 17 se tiene que el 53% de los encuestados dijo estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores; el 16% explicó estar de acuerdo; el otro 16% manifestó estar totalmente de acuerdo; el 11% respondió estar en desacuerdo; y el 5% reveló estar indiferente.

Tabla 18

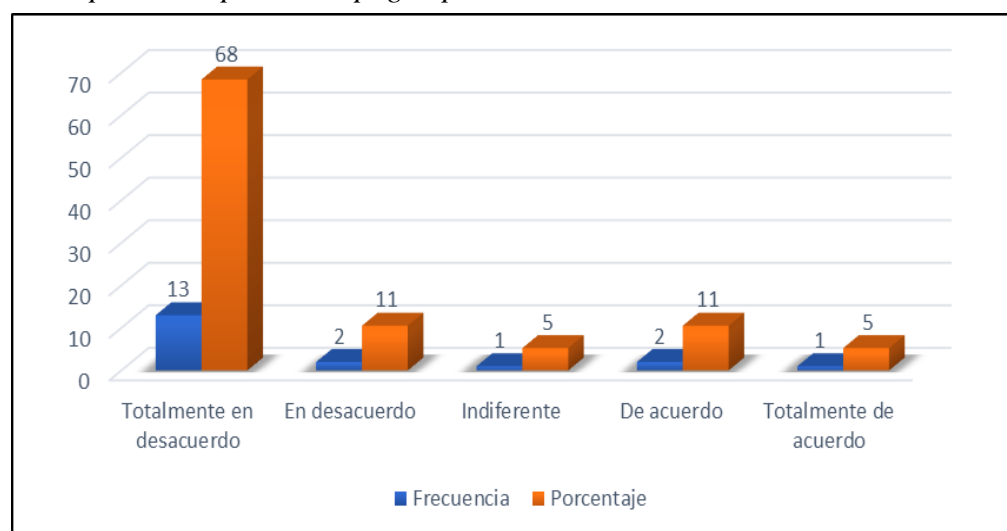
La empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	13	68
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	2	11
Totalmente de acuerdo	1	5
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada a la muestra de estudio.

Figura 18

La empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales



Interpretación:

De la tabla 18 se advierte que el 68% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales; el 11% reveló estar en desacuerdo; el otro 11% dijo estar de acuerdo; el 5% consideró estar indiferente; y el otro 5% expresó estar totalmente de acuerdo.

Tabla 19

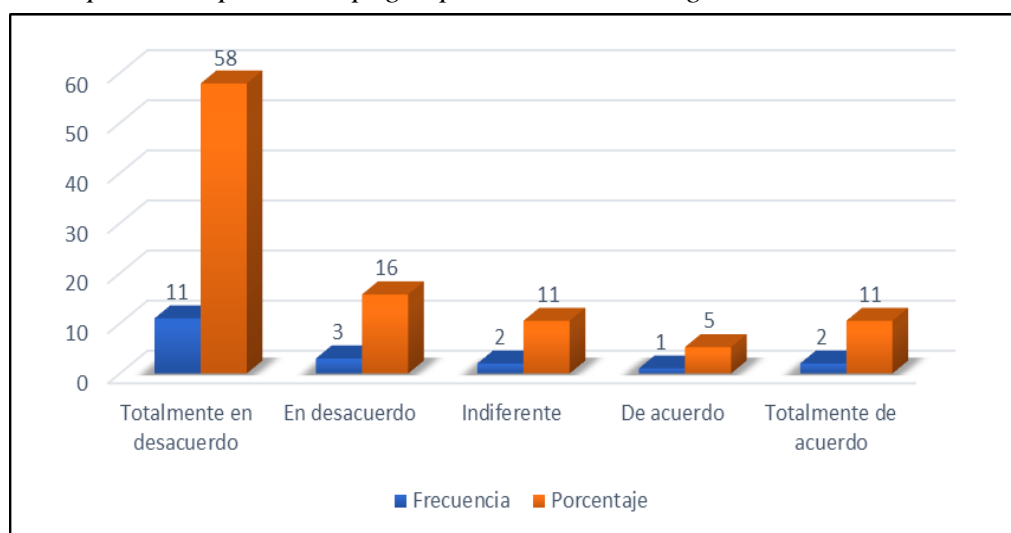
La empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	11	58
En desacuerdo	3	16
Indiferente	2	11
De acuerdo	1	5
Totalmente de acuerdo	2	11
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada a la muestra de estudio.

Figura 19

La empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias



Interpretación:

De la tabla 19 se observa que el 58% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias; el 16% dijo estar en desacuerdo; el 11% respondió estar indiferente; el otro 11% expresó estar totalmente de acuerdo; y el 5% manifestó estar totalmente de acuerdo.

Tabla 20

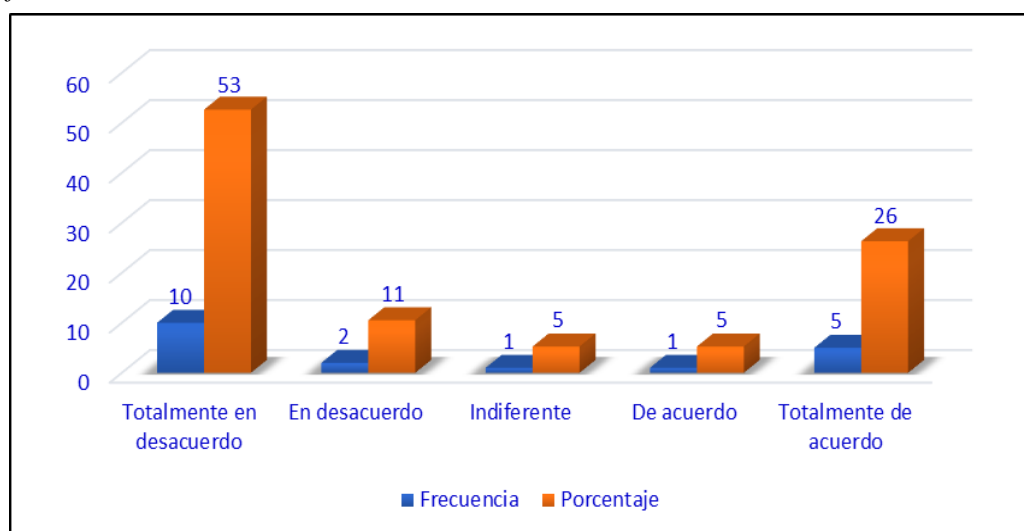
La empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros

Ítem	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	10	53
En desacuerdo	2	11
Indiferente	1	5
De acuerdo	1	5
Totalmente de acuerdo	5	26
Total	19	100

Nota. Encuesta aplicada a la muestra de estudio.

Figura 20

La empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros



Interpretación:

De la tabla 20 se advierte que el 53% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros; el 26% dijo estar totalmente de acuerdo; el 11% explicó estar en desacuerdo; el 5% respondió estar indiferente; y otro 5% manifestó estar de acuerdo.

Análisis y Discusión

- Con relación del objetivo general, según la tabla 1 el 53% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar; y de conformidad a la tabla 2 el 47% manifestó estar totalmente en desacuerdo que la empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura.

En ese sentido, Solano (2018), alega que las cuentas por cobrar representan la representación de derechos exigibles derivados de ventas, servicios prestados, préstamos otorgados o cualquier concepto similar; Representan aplicaciones de recursos de la empresa que se convierten en efectivo para completar el ciclo económico a corto plazo. También son una extensión de crédito para clientes con una cuenta abierta cuyo objetivo es mantener a sus clientes leales y atraer otros clientes; De manera similar, para Muñoz (2021), la gestión de la liquidez es un conjunto de políticas encaminadas a gestionar los flujos de efectivo. Esto significa el tiempo y los costos financieros necesarios para convertir la inversión en efectivo; A menudo, los inversores se centran únicamente en el objetivo a largo plazo, sin considerar la probabilidad de que se produzcan acontecimientos sin precedentes; Por eso es importante considerar la liquidez y no inmovilizar todo el capital, porque el efectivo se necesita en cualquier momento, es el nivel de disponibilidad de la inversión y nos permite saber cuánto tiempo tardarán esos recursos en convertirse.

Del análisis de los resultados y los antecedentes teóricos se infiere que los directivos de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. han implementado lineamientos para optimizar el sistema de inventarios y gestión de rentabilidad; sin embargo estos no han sido favorables; lo que ha ocasionado que la empresa no implemente políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar; y no se han definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura, ni políticas de gestión de liquidez.

- Con relación al objetivo específico uno, según la tabla 3 el 58% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito; de la tabla 4 se observa que el 63% explicó estar totalmente en desacuerdo que a fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado; y de conformidad a la tabla 5 el 68% dijo estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario.

En ese sentido, en lo que respecta a las **políticas de crédito**, Ordinola (2019) explique que estas son las reglas que determinan si se debe otorgar crédito a un cliente y cuánto; Es importante enfatizar que la implementación inadecuada de una buena política crediticia o la implementación adecuada de una política defectuosa nunca producirá resultados óptimos. Por lo tanto, juega un papel clave en la formación de la política crediticia el director financiero, quien trabaja en la formación de la política a través de la evaluación y análisis que realiza; De igual forma, Arroyo (2018) encuentra que la política crediticia es una guía clara para dirigir todas las actividades del mismo tipo, así como una guía para tomar decisiones sobre situaciones rutinarias. Son patrones generales diseñados para guiar la acción, dejando a los gerentes más espacio para tomar las decisiones de las que son responsables, por lo que trabajan para expresar, interpretar o reemplazar ciertos estándares.

En ese sentido, del análisis de los resultados y los antecedentes teóricos se infiere que la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., han desarrollado políticas de crédito; sin embargo, estos no se han mejorado las cuentas por cobrar; lo que ha ocasionado que la empresa no cuente con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito; no se ofrece a los clientes promociones de descuentos por pronto pago o por pago al contado; no se cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario.

- Con relación al objetivo específico dos, de conformidad a la tabla 6 el 58% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes; según la tabla 7 el 53% explicó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados; de la tabla 8 se infiere que el 68% manifestó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés; según la tabla 9 el 53% respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento; y de conformidad a la tabla 10 el 63% reveló estar totalmente en desacuerdo que a fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar.

En ese sentido, respecto a las **condiciones de crédito**, Castro (2015) Dice que si bien ayudan a la empresa a conseguir más clientes, pueden tener un efecto menos favorable en su rentabilidad general; Por lo tanto, es necesario evaluar diversos factores, positivos y negativos, así como los descuentos por pago inmediato, que se espera que cambien y afecten el resultado, porque el volumen de ventas debería aumentar, pero el precio unitario disminuirá si la demanda es elástica. , las ventas deben aumentar como resultado de esta disminución de precios; De igual forma, Gallardo (2017) explica que los términos de crédito definen los períodos de pago requeridos para todos los clientes que utilizan el crédito, los términos de crédito incluyen descuento por pago rápido, período de crédito y período de descuento si pago pronto; los cambios en los términos de crédito pueden afectar su rentabilidad general; al evaluar los informes crediticios y tomar medidas de cobro, la gerencia determina las condiciones crediticias que pueden contribuir al éxito de la empresa.

Del análisis de los resultados y los antecedentes teóricos se tiene que los directivos de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., han

implementado lineamientos para optimizar las condiciones de crédito; sin embargo, estos no han salvaguardado la efectivización de las cuentas por cobrar; lo que ha generado que no se apliquen lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes; no se cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados; no se han desarrollado políticas de ventas a crédito para definir los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés; no se aplican directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar; y a fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa no se mide la rotación de las cuentas por cobrar.

- Respecto al objetivo específico tres, según la tabla 11 el 68% de los encuestados explicó estar totalmente en desacuerdo que la empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago; de la tabla 12 se siente que el 58% expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago; de conformidad a la tabla 13 el 66% reveló estar totalmente en desacuerdo que la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago; de la tabla 14 se tiene que el 47% contestó estar totalmente en desacuerdo que el capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras; y según la tabla 15 se observa que el 74% respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con directrices que permite evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes.

En ese sentido, en lo que respecta a la **capacidad de pago**, Rodríguez (2021) Dice que esta es la cantidad máxima de dinero que se puede destinar para pagar deudas, también se le llama solvencia crediticia, muestra cuánto se puede pedir prestado y es uno de los factores que se consideran para determinar la elegibilidad, es el real. cantidad de dinero disponible para pagar todas las deudas; Asimismo, López (2020) dice que la solvencia es un indicador que

intenta medir la probabilidad de que un individuo o entidad incumpla con sus obligaciones financieras con un acreedor; también existe la probabilidad de que la empresa o persona no pueda pagar sus deudas con uno o más acreedores; este tamaño es una métrica que intenta medir la capacidad de la empresa para pagar sus deudas, lo que permite tomar decisiones en las relaciones de deuda con varios acreedores.

Comparando los resultados con los antecedentes teóricos, se corrobora que los funcionarios de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., han desarrollado lineamientos para analizar la capacidad de pago de los potenciales clientes; sin embargo, estos no han reducido las cuentas por cobrar; lo que ha ocasionado que no se promueva la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago; no se aplican técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida ni defensiva a fin de evaluar su capacidad de pago; el capital de trabajo es insuficiente y no genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras; y no cuenta con directrices que permita evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes.

- Respecto al objetivo específico cuatro, de la tabla 16 se evidencia que el 47% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos; según la tabla 17 el 53% dijo estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores; de conformidad a la tabla 18 el 68% respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales; de la tabla 19 se observa que el 58% reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias; y según la tabla 20 el 53% expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros.

En ese sentido, en lo que respecta al **cumplimiento de obligaciones a corto plazo**, Rodríguez (2017) Explique que esta es una de las formas de extinguir

obligaciones, en la que el concepto de pago corresponde al concepto de acción, la obligación tiene dos partes, el acreedor y el deudor, es lógico pensar que el pago debe pagarse al último para estos últimos, por ser su deber/función en la relación jurídica, el pago puede ser realizado por cualquier persona, independientemente de que tenga interés en el desempeño del deber o no; Navarro (2020) también explica que el cumplimiento de obligaciones de corto plazo es un conjunto de actividades que permiten entender que la mercancía fue pagada cuando se entregó el envío o el compromiso en que consiste la obligación, se realizó el servicio. hecho; El cumplimiento de una obligación es el cumplimiento real de una orden relevante, el cumplimiento es el motivo habitual del fin de las obligaciones, porque sólo él se adapta perfectamente a la dinámica de la obligación que surge a cumplir.

Del análisis de los resultados y las teorías descritas, se advierte que los directivos de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., han desarrollado lineamientos que permitan el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo; sin embargo, estos no han reducido las deudas, lo que ha ocasionado que no se promueva la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos; no se cumple con el pago oportuno de las remuneraciones; no se cumple con el pago oportuno de las deudas comerciales; no cumple con el pago oportuno de las obligaciones tributarias; y no cumple con el pago oportuno de la amortización de los préstamos financieros.

Conclusiones

- Del análisis de cómo las cuentas por cobrar influyen en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, se

evidencia que existe de influencia significativa; sin embargo estos no han sido favorables; lo que fue corroborado con la tabla 1, en el sentido que el 53% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar; y de conformidad a la tabla 2 el 47% manifestó estar totalmente en desacuerdo que la empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura.

- De la descripción de las características de las políticas de crédito de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, se advierte que estas están implementadas; sin embargo, estos no han reducido las cuentas por cobrar; lo que fue corroborado con la tabla 3 toda vez que el 58% de los encuestados respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito; según la tabla 4 el 63% explicó estar totalmente en desacuerdo que a fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado; y de conformidad a la tabla 5 el 68% dijo estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario.
- Del análisis de las condiciones de crédito y el reconocimiento contable de cuentas por cobrar de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., se evidencia que se han implementado lineamientos al respecto; sin embargo, estos no han salvaguardado la efectivización de las cuentas por cobrar ni propiciado el reconocimiento contable oportuno de los créditos; lo que fue confirmado con la tabla 6, en el sentido que el 58% de los encuestados reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes; de la tabla 8 se infiere que el 68% manifestó estar totalmente en desacuerdo que la empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés; y de

conformidad a la tabla 10 el 63% reveló estar totalmente en desacuerdo que a fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar.

- De la descripción de las políticas de evaluación de la capacidad de pago de los clientes de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., se infiere que están implementadas; sin embargo, estos no han reducido las cuentas por cobrar; lo que fue corroborado con la tabla 11, en el sentido que el 68% de los encuestados explicó estar totalmente en desacuerdo que la empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago; según la tabla 12 el 58% expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa aplica técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida y defensiva a fin de evaluar su capacidad de pago; y de la tabla 14 se tiene que el 47% contestó estar totalmente en desacuerdo que el capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras.
- Del análisis del cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C., se advierte que se han implementado lineamientos básicos; sin embargo, estos no han reducido las deudas; lo que se corrobora con la tabla 16, ya que el 47% de los encuestados expresó estar totalmente en desacuerdo que la empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos; de conformidad a la tabla 18 el 68% respondió estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales; y de la tabla 19 se observa que el 58% reveló estar totalmente en desacuerdo que la empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias.

Recomendaciones

- Que los funcionarios implementen lineamientos que optimicen las cuentas por cobrar y la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constr

Ingenieros S.A.C., para ello se requiere desarrollar políticas de cobranza que garanticen la efectivización de las cuentas por cobrar; y que se definan los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura.

- Que los funcionarios implementen lineamientos para mejorar las políticas de crédito de la empresa, para ello se requiere desarrollar manuales de procedimientos para efectuar ventas a crédito; directivas para acelerar el ciclo de cobranzas de la empresa mediante promociones de descuentos por pronto pago o por pago al contado; y evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario.
- Que los funcionarios implementen políticas que promuevan la evaluación de las condiciones de crédito y el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar; para ello se requiere la implementación de lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes; con políticas de ventas a crédito que incluyan plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés; y adoptar las medidas pertinentes para que el cálculo de la rotación de las cuentas por cobrar.
- Que los funcionarios desarrollen políticas para la evaluación de la capacidad de pago de los clientes, para lo cual se requiere aplicar técnicas para el cálculo de las razones corrientes, prueba ácida y defensiva a fin de evaluar la capacidad de pago; y promover la obtención de capital de trabajo suficiente para generar flujos de efectivo que permitan atender todas las obligaciones financieras.
- Que los funcionarios implementen directivas que garanticen el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo; para lo cual se requiere aplicar políticas para el cumplimiento de las obligaciones en los plazos establecidos; y lineamientos que promuevan el pago oportuno de las deudas comerciales y las obligaciones tributarias.

Agradecimiento

Mi agradecimiento se dirige a quien me forjo mi camino y me ha dirigido por el sendero correcto, a DIOS, a mi madre Carmen Herreros Tarazona, a mi padre Cesar Ramos Ramos, a mi hermosa hija Anthonella Torres Ramos, inspiración y fuerzas para terminar mi proyecto de tesis, a mi tío Carlos Herreros Tarazona que con tu impulso se pudo lograr la ansiada tesis, sin ustedes no hubiera sido posible lograr este paso importante que es para mi vida, y a ti querido y amado abuelo Victor Herreros Olaza que me iluminaste desde el cielo a terminar mi carrera profesional.

Referencias bibliográficas

- Altamirano, L. (2020). *La liquidez en la empresa Tecocha S.A. Chiclayo*. Pimentel: Universidad Señor de Sipan.
- Arias, R. (2020). *Gestión de ventas*. Lima: Argos.
- Arroyo, F. (2018). Políticas de gestión de cobranzas. *Ciencia y tecnología*, 52.
- Bustíos, J. (2018). *El impacto de la gestión del área de créditos y cobranzas*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Caminada, I. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C agentes de aduana, período 2015-2019*. Callao: Universidad Nacional de Callao.
- Carrasco, M. (2021). *La gestión de tesorería y la liquidez de una empresa peruana años 2014 - 2018*. Los Olivos: Universidad de las Ciencias y Humanidades.
- Carrera, S. (2019). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma en el año 2015*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.
- Castro, P. (2015). Condiciones de crédito. *Administración de empresas*, 42.
- Córdova, A. (2018). *El riesgo de liquidez frente a los resultados operativos en las empresas emisoras de Factoring no bancarias de Ambato ejercicio contable 2016*. Ecuador: Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.
- Córdova, L. (2017). *Administración de deudas con terceros*. Santiago: Valparaíso Ediciones.
- Erazo, D. (2019). *Estrategias financieras para el fortalecimiento de la liquidez en la empresa Rincolacteos*. Ecuador: Universidad Regional Autónoma de los Andes.
- Gallardo, L. (2017). *Gestión estratégica de ventas*. Bogotá: ECOE ediciones.
- Grados, S. (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa ASP SYSTEM SAC. de Chorrillos Lima, 2020*. Lima: Universidad Autónoma del Perú.

- Hurtado, D. (2019). *Análisis a las cuentas por cobrar del comercial almacenes el costo de la parroquia borbón Cantón Eloy Alfaro*. Ecuador: Universidad Católica de Ecuador.
- López, J. (1 de Febrero de 2020). *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>
- Lozada, A. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso Hércules Infantil*. Ecuador: Universidad Católica de Ecuador .
- Muñoz, J. (21 de Noviembre de 2021). *Agicap*.
<https://agicap.com/es/articulo/liquidez-empresa/>
- Narezo, R. (2020). *Control de las cuentas por cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la institución educativa Virgen Rosario - 2019*". Arequipa: Universidad Tecnológica del Perú.
- Navarro, L. (2020). Cumplimiento de las obligaciones a corto plazo. *Ciencia y cultura*, 23.
- Noriega, J. (2019). *Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Ochante, L. (2021). *El plan de ventas*. México D.F.: Ediciones Didot.
- Ordinola, J. (2019). *Implementación de políticas de crédito-cobranza*. Lima: Altea.
- Paz, E. (2017). *La gestión financiera en la liquidez de la Empresa*. Lima: San Marcos.
- Rodríguez, S. (2017). *Introducción a las ventas*. Quito: Calíope.
- Rodríguez, L. (2021). *Administración de empresas*. Barcelona: Planeta.
- Salirrosas, F. (2022). *Gerencia de ventas*. Lima: Alondra ediciones.
- Solano, M. (2018). *Gestión de ventas*. Madrid: Ediciones Era.
- Sulca, Y. (2012). *La gestión financiera y la liquidez*. Lima: Alamah.

- Tamala, G. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes Transcisa S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2017*. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Taza, Y. (2018). *La gestión financiera en la liquidez de la empresa y Yossev EIRL del distrito del Callao durante el periodo 2012*. Los Olivos: Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Tirado, M. (2018). *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado fadicalza*. Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Varela, L. (2011). *Capacidad de pago*. La Coruña: Universidad de Coruña.
- Vázquez, L. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Villar, M. (2021). *Control de cuentas por cobrar en la empresa proagro S.A.C. Guadalupe Año 2018*. Pimentel: Universidad Señor de Sipan.

Anexos

**ANEXO N° 1
MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA**

TÍTULO: CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TOPOGRAFÍA & CONSTRUCTORA INGENIEROS S.A.C – HUARAZ, 2022.

Problema	Variable	Objetivo	Hipótesis	Metodología
¿Cómo las cuentas por cobrar influyen en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022?	Variable 1: Cuentas por cobrar	Objetivo general Analizar cómo las cuentas por cobrar influyen en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.	Hipótesis general Las cuentas por cobrar influyen significativamente en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.	1. Tipo investigación: Descriptivo. 2. Diseño de investigación: No experimental / Transversal. 3. Población muestral: Diecinueve servidores. 4. Técnicas de investigación: Encuesta. 5. Instrumentos de investigación: Cuestionario.
	Variable 2: Gestión de liquidez	Objetivos específicos a) Describir las características de las políticas de crédito de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022. b) Analizar las condiciones de crédito y el reconocimiento contable de cuentas por cobrar de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022. c) Describir las políticas de evaluación de la capacidad de pago de clientes de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022. d) Analizar el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.		

ANEXO N° 2
MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala de medición
V₁= Cuentas por cobrar	Para Luna (2022) las cuentas por cobrar son derechos de cobranza que se espera recibir en efectivo, representan sumas que adeudan los clientes a una empresa por la venta de productos y servicios; en las compañías, las cuentas por cobrar generalmente se concretan al emitirse la factura y notificarla a los clientes, y éstos, a la vez, la liquidan dentro del plazo establecido que se denomina términos de crédito o términos de pago.	La variable “cuentas por cobrar” está conformada por extensiones que definen sus características, por lo que se operativizará a través de las “políticas de crédito” y las “condiciones de crédito y reconocimiento de contable de las cuentas por cobrar”.	D1: Políticas de crédito	Políticas de cobranza	1	Ordinal
				Días de diferimiento de pago	2	
				Manual de procedimientos de crédito	3	
				Descuentos por pago rápido	4	
				Evaluación de las políticas de crédito	5	
			D2: Condiciones de crédito y reconocimiento contable de cuentas por cobrar	Evaluación crediticia del cliente	6	
				Supervisión de créditos	7	
				Plazos, garantías y tasas de interés	8	
					9	
				Rotación de cuentas por cobrar	10	
V₂= Gestión de liquidez	Torres (2019) señala que la gestión de liquidez es una estrategia que siguen las compañías para aplicar métodos de generación, recolección, obtención y maximización del efectivo, condiciona la capacidad de pago de la empresa, en consecuencia el cumplimiento de pago de las obligaciones de corto plazo.	La variable “gestión de liquidez” está conformada por dimensiones que permitirán reconocer sus funciones, y se operativizará por medio de la “capacidad de pago” y el “cumplimiento de obligaciones a corto plazo”.	D1: Capacidad de pago	Razón circulante	11	Ordinal
				Razón de prueba ácida	12	
				Razón de prueba defensiva	13	
				Capital de trabajo	14	
				Voluntad de pago del cliente	15	
			D2: Cumplimiento de obligaciones a corto plazo	Políticas para el cumplimiento de obligaciones	16	
				Obligaciones pago con los colaboradores	17	
				Deudas comerciales	18	
				Pago de impuestos	19	
				Pago de financiamientos	20	

ANEXO N° 3
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Cuestionario

Datos:

Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022.

Información general:

Este cuestionario es anónimo. Por favor, responda con sinceridad.

Finalidad

El cuestionario tiene por finalidad recabar información relacionada con las variables y dimensiones de investigación.

Instrucciones:

Lea determinadamente los ítems. Cada uno tiene cinco posibles respuestas. Conteste las preguntas marcando con una “X”.

Variable de estudio: “Cuentas por cobrar”

Escala de valoración

Totalmente insatisfecho	Insatisfecho	Algo satisfecho	Satisfecho	Totalmente satisfecho
1	2	3	4	5

Ítems		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Políticas de crédito						
P1	¿La empresa implementa políticas de cobranza a fin de garantizar la efectivización de las cuentas por cobrar?					
P2	¿La empresa tiene definido los vencimientos máximos a 30, 60 o 90 días fecha factura?					
P3	¿La empresa cuenta con manuales de procedimientos de crédito para uniformizar los criterios de ventas a crédito?					
P4	¿A fin de acelerar el ciclo de cobranzas la empresa ofrece a los clientes descuentos por pronto pago o por pago al contado?					
P5	¿La empresa cuenta con lineamientos para evaluar las políticas de crédito y ajustarlos de ser necesario?					
Dimensión 2: Condiciones de crédito y reconocimiento contable de cuentas por cobrar						

P6	¿La empresa aplica lineamientos para evaluar el historial crediticio y la conducta en el sistema financiero de los potenciales clientes?					
P7	¿La empresa cuenta con políticas para supervisar los créditos otorgados?					
P8	¿La empresa cuenta con políticas de ventas a crédito que definen los plazos de vencimiento, garantías y tasas de interés?					
P9	¿La empresa aplica directivas para el reconocimiento contable oportuno de las cuentas por cobrar y garantizar su seguimiento?					
P10	¿A fin de adoptar las medidas pertinentes la empresa mide la rotación de las cuentas por cobrar?					

Variable de estudio: “Gestión de liquidez”

Ítems		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Capacidad de pago						
P11	¿La empresa promueve la aplicación de técnicas para el cálculo de las razones corrientes a fin de evaluar su capacidad de pago?					
P12	¿La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba ácida a fin de evaluar su capacidad de pago?					
P13	¿La empresa aplicación de técnicas para el cálculo de las razones de prueba defensiva para evaluar su capacidad de pago?					
P14	¿El capital de trabajo es suficiente y genera flujos de efectivo como para atender todas las obligaciones financieras?					
P15	¿La empresa cuenta con directrices que le permita evaluar la voluntad de pago de los potenciales clientes?					
Dimensión 2: Cumplimiento de obligaciones a corto plazo						
P16	¿La empresa promueve la aplicación de políticas para el cumplimiento de sus obligaciones en los plazos establecidos?					
P17	¿La empresa cumple con el pago oportuno de las remuneraciones de sus colaboradores?					
P18	¿La empresa cumple con el pago oportuno de sus deudas comerciales?					
P19	¿La empresa cumple con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias?					
P20	¿La empresa cumple con el pago oportuno de la amortización de sus préstamos financieros?					

Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. – Huaraz, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

30%
INDICE DE SIMILITUD

29%
FUENTES DE INTERNET

%
PUBLICACIONES

15%
TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1%
8	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%

9	Submitted to BENEMERITA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA BIBLIOTECA	1%
	Trabajo del estudiante	
10	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	1%
	Trabajo del estudiante	
11	www.slideshare.net	1%
	Fuente de Internet	
12	repositorio.continental.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
13	Submitted to Universidad Técnica de Machala	1%
	Trabajo del estudiante	
14	Submitted to Universidad Privada San Pedro	1%
	Trabajo del estudiante	
15	1library.co	1%
	Fuente de Internet	
16	repositorio.upao.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
17	docplayer.es	<1%
	Fuente de Internet	
18	Submitted to Universidad Anahuac México Sur	<1%
	Trabajo del estudiante	
19	Submitted to indoamerica	<1%
	Trabajo del estudiante	

20	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
21	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	publicaciones.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
24	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1 %
25	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
26	vsip.info Fuente de Internet	<1 %
27	docs.google.com Fuente de Internet	<1 %
28	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1 %
29	biblioteca.icesi.edu.co Fuente de Internet	<1 %
30	repositorio.utesup.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

31	www.jstor.org Fuente de Internet	<1 %
32	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	<1 %
33	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
34	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	<1 %
35	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
36	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
37	Submitted to Universidad Tecnológica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
38	idoc.pub Fuente de Internet	<1 %
39	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
40	www.monografias.com Fuente de Internet	<1 %
41	www.monografias.com Fuente de Internet	<1 %
42	doctrina.vlex.com.co Fuente de Internet	<1 %
	informatica.upla.edu.pe	

Fuente de Internet

<1 %

43

Submitted to Universidad Nacional Santiago
Antunez de Mayolo

Trabajo del estudiante

<1 %

44

repositorio.upagu.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

45

www.ifecom.cjf.gob.mx

Fuente de Internet

<1 %

46

es.scribd.com

Fuente de Internet

<1 %

47

uvadoc.uva.es

Fuente de Internet

<1 %

48

repositorio.urp.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

49

Submitted to Pontificia Universidad Catolica
del Peru

Trabajo del estudiante

<1 %

50

Submitted to Universidad Wiener

Trabajo del estudiante

<1 %

51

repositorio.udh.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

52

repositorio.unjfsc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

53	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
54	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega Trabajo del estudiante	<1 %
55	bibliotecavirtualoducal.uc.cl Fuente de Internet	<1 %
56	repositorio.upeu.edu.pe:8080 Fuente de Internet	<1 %
57	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
58	www.juridicacolombiana.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

< 10 words

Excluir bibliografía

Activo

REPOSITORIO INSTITUCIONAL DIGITAL

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. Información del Autor			
RAMOS HERREROS YOSHELIN YANETT		75013459	yosi.yanett123@gmail.com
Apellidos y Nombres		DNI	Correo Electrónico
2. Tipo de Documento de Investigación			
<input checked="" type="checkbox"/>	Tesis	<input type="checkbox"/>	Trabajo de Suficiencia Profesional
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Trabajo Académico
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Trabajo de Investigación
3. Grado Académico o Título Profesional ¹			
<input type="checkbox"/>	Bachiller	<input checked="" type="checkbox"/>	Título Profesional
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Título Segunda Especialidad
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Maestría
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Doctorado
4. Título del Documento de Investigación			
Cuentas por cobrar y su influencia en la gestión de liquidez de la empresa Topografía & Constructora Ingenieros S.A.C. - Huaraz, 2022			
5. Programa Académico			
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD			
6. Tipo de Acceso al Documento			
<input checked="" type="checkbox"/>	Abierto o Público ³ (info:eu-repo/semantics/openAccess)		<input type="checkbox"/>
			Acceso restringido ⁴ (info:eu-repo/semantics/restrictedAccess) (*)
(*) En caso de restringido sustentar motivo			

A. Originalidad del Archivo Digital

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado Evaluador y forma parte del proceso que conduce a obtener el grado académico o título profesional.

B. Otorgamiento de una licencia CREATIVE COMMONS ⁵

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional Digital, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento. ⁶




Firma

Lugar	Día	Mes	Año
Chimbote	01	03	2024

Importante

- Según Resolución de Consejo Directivo N° 033-2016-SUNEDU-CD, Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar Grados Académicos y Títulos Profesionales, Art. 8, inciso 8.2.
- Ley N° 30035. Ley que regula el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto y D.S. 006-2015-PCM.
- Si el autor eligió el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad San Pedro una licencia no exclusiva, para que se pueda hacer arreglos de forma en la obra y difundir en el Repositorio Institucional Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.
- En caso de que el autor elija la segunda opción, únicamente se publicará los datos del autor y resumen de la obra, de acuerdo a la directiva N° 004-2016-CONCYTEC-DEGC (Numerales 5.2 y 6.7) que norma el funcionamiento del Repositorio Nacional Digital.
- Las licencias Creative Commons (CC) es una organización internacional sin fines de lucro que pone a disposición de los autores un conjunto de licencias flexibles y de herramientas tecnológicas que facilitan la difusión de información, recursos educativos, obras artísticas y científicas, entre otros. Estas licencias también garantizan que el autor obtenga el crédito por su obra.
- Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales-RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

Nota. - En caso de falsedad en los datos, se procederá de acuerdo a ley (Ley 27444, art. 32, núm. 32.3).