

[cobranzas incide en la liquidez de la Empresa](#) Constructora Margos S.A.C., periodo 2022”, por lo que se realizó el análisis de teorías, normas internacionales de la contabilidad e investigaciones científicas relacionado con los fenómenos de estudio, en busca de un análisis profundo del tema. La investigación se desarrolló en relación con el método de la investigación científica. En ese sentido, de acuerdo al propósito final, [la investigación fue de tipo aplicada](#) en vista [que se quiere brindar solución a una problemática en específica](#). Además, considerando la profundidad del análisis de la temática, fue un estudio de tipo correlacional, debido a que se buscó determinar la incidencia de las variables. Asimismo, el método fue hipotético deductivo, por el hecho que a partir de la problemática se plantearon hipótesis y se realizó la contrastación con la información que se obtuvo de la empresa. Para la recopilación de los datos se utilizó como técnica el análisis de los estados financieros, pues facilitó la obtención de información a partir de cuentas contables de la empresa, asimismo, se utilizó como instrumento el análisis de los ratios, por lo cual se realizó el diseño de una agrupación de interrogantes para obtener la opinión de los colaboradores especialistas en la gestión por cobranzas y la liquidez de la empresa. Además, se empleó el análisis documental para la evaluación de distintas fuentes de información bibliográfica, los cuales se fueron citados y referenciados de acuerdo a los criterios estipulados en la norma APA. Por último, con el procesamiento de los datos y el análisis estadístico se lograron cumplir con los objetivos de estudio, logrando así finalizar todos los capítulos de la investigación. Palabras clave: Gestión de cobranza, liquidez, activos, pasivos, deuda. ABSTRACT AND KEYWORDS The purpose of this study is to determine to what extent the "Deficiency of the collection management affects the liquidity of the Margos Construction Company S.A.C., period 2022", so the analysis of theories, international accounting standards and scientific research related to the phenomena under study was carried out, in search of a deep analysis of the subject. The research was developed based on the scientific research method. In that sense, according to the final purpose, the research was of the applied type in view of the fact that it is intended to provide a solution to a specific problem. In addition, considering the depth of the analysis of the subject, it was [a correlational study](#), [since it sought to](#) determine [the incidence of the variables](#). Likewise, [the method was](#) hypothetical- deductive, due to the fact that based on the problem, hypotheses were proposed and contrasted with the information obtained from the company. For the collection of data, the survey was used as a technique, since it facilitated the obtaining of information from the opinion of the actors of the problem, likewise, the questionnaire was used as an instrument for which a group of questions was designed to obtain the opinion of the collaborators specialized in the management of the company's collections and liquidity. In addition, documentary analysis was used for the evaluation of different sources of bibliographic information, which were cited and referenced according to the criteria stipulated in the APA Standards. Finally, with the processing of the data and the statistical analysis, the study objectives were achieved, thus completing all the chapters of the research. Keywords: Collection management, liquidity, assets, liabilities, debt. ÍNDICE GENERAL DEDICATORIA 2 AGRADECIMIENTO 3 RESUMEN 4 ABSTRACT 5 ÍNDICE GENERAL 6 ÍNDICE DE TABLAS 8 ÍNDICE DE FIGURAS 9 INTRODUCCIÓN 10 CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO 12 1.1 Marco Histórico 12 1.2 Bases Teóricas 18 1.3 Marco Legal 35 1.4 Antecedentes del Estudio 36 1.5 Marco Conceptual 44 CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 2.1 Descripción de la Realidad Problemática 2.2 Formulación del Problema General y Específicos 2.3 Objetivo General y Específicos 47 47 50 50 CAPÍTULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION 3.1 Justificación e Importancia del Estudio 3.2 Delimitación del Estudio 3.3 Hipótesis General y Específicas 52 52 52 54 CAPÍTULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO 55 4.1 Título de la Investigación 55 4.2 Formulación del Diseño 55 4.3 La Empresa 56 4.4 Reseña Histórica 61 4.5 Descripción de Actividades 61 4.6 Diseño Esquemático 61 4.7 Descripción de los Aspectos Básicos del Diseño 62 4.8 Síntesis de la Realidad Problemática 63 CAPÍTULO V: PRUEBA DE DISEÑO 5.1 Aplicación de la Propuesta de Solución 5.2 Desarrollo del Caso 5.3 Balance General del 2020 y 2021 5.4 Estados de Resultados del 2020 y 2021 5.5 Cálculo y Análisis de los Indicadores Financieros 5.6 Informe Final al Análisis Realizado 67 67 72 80 84 87 CONCLUSIONES 90 RECOMENDACIONES BIBLIOGRÁFIA ANEXO 1 ANEXO 2 92 94 99 100 Tabla 1. Tabla 2. Tabla 3. Tabla 4. Tabla 5. Tabla 6. ÍNDICE DE TABLAS Análisis Horizontal del Activo del Balance General 2020 y 2021 Análisis Horizontal del Pasivo del Balance General 2020 y 2021 Análisis Vertical del Activo del Balance General 2020 y 2021 Análisis Vertical del Pasivo del Balance General 2020 y 2021 Análisis Horizontal del Estado de Resultados 2020 y 2021 Análisis Vertical del Estado de Resultados 2020 y 2021 73 74 75 76 81 82 Figura 1. Figura 2. Figura 3. Figura 4. Figura 5. Figura 6. ÍNDICE DE FIGURAS Organigrama Institucional Diagrama del Proceso de Cobros a los Clientes Diagrama de Condición de Cobros y Pagos Flujo Diagrama del Proceso del Área de Cobranzas Balance General del 2020-2021 de la Empresa Constructora Margos S.A.C. Estados de Resultados del 2020-2021 de la Empresa Constructora Margos S.A.C. 60 68 68 70 72 80 INTRODUCCIÓN El presente trabajo de investigación aborda el tema de la "Deficiencia en la gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022", donde se analizó [las características de la gestión de cobranzas de la empresa para generar un resultado efectivo en las cobranzas de los mismos y mejorar la gestión empresarial que se traduce a través de una buena situación económica y financiera, permitiendo mejorar los indicadores de liquidez, gestión y rentabilidad empresarial que garanticen su permanencia y nivel de competencia en el mercado en el cual opera](#). En ese sentido, se realizó el presente trabajo de investigación que está estructurada [en cinco capítulos, que se menciona a continuación](#): En [el Capítulo I: Marco teórico](#) de la investigación, en el cual se detalló el marco histórico donde se describe la evolución histórica de la variable; [las bases teóricas](#), donde [se explica información referente a ambas variables de estudio; en el marco legal se](#) presentan [las normativas nacionales que tienen relación con las variables; en los antecedentes](#) de estudio [se](#) demuestran las investigaciones nacionales e internacionales similares; [y en el marco conceptual se](#) presenta la conceptualización [de términos](#) referentes a las variables [que se utilizaron en la investigación](#). El [Capítulo II](#): Comprende el [planteamiento del problema](#), donde [se](#) realizó [la descripción de la realidad problemática](#), asimismo, [se](#) formula el problema general y específico y también en el objetivo general y los específicos. El [Capítulo III](#): Se refiere a la justificación y delimitación de la investigación, donde se desarrolló la justificación e importancia del estudio en donde se reflejó la contribución de realizar el [estudio](#). El [Capítulo IV](#): Corresponde a la [formulación de diseño](#) donde [se](#) realizó [el diseño esquemático](#), en el cual [se](#) describe [el tipo, alcance del estudio](#), la técnica, la muestra [y las pruebas estadísticas que se utilizaron para](#) realizar [el](#) análisis de los datos; y la descripción de los aspectos básicos del diseño. El [Capítulo V](#): Comprende la prueba de diseño, donde se evidencian los hallazgos, dicho de otro modo, se presentan la aplicación de propuestas de solución en donde se realizó el análisis de las respuestas que se recopiló de la aplicación del instrumento. Además, evidenció los resultados inferenciales en el cual se realizó la contrastación de las hipótesis. Finalmente, se presentaron las conclusiones y recomendaciones del estudio que se realizaron según los objetivos planteados. Además, se plasmaron las referencias bibliográficas de las fuentes de información empleada. [CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO 1.1 Marco Histórico 1.1.1 Gestión de Cobranzas](#) Época de la Antigüedad Según A. Morales y J. Morales (2014) en [Mesopotamia "Los sacerdotes de Uruk fueron los primeros banqueros de que se tiene noticia, ya que el templo recibía los dones habituales y las ofrendas ocasionales de los jefes de la tribu, así como de particulares deseosos de obtener favor divino. Disponía de considerables recursos que hacía fructificar al conseguir préstamos. El templo prestaba cereales a interés de los agricultores y a los comerciantes de la región; igualmente ofrecía adelantos a los esclavos para redimirse y a los guerreros caídos prisioneros para ser libertados"](#) (pág.2). En "Mesopotamia, en los años 1792 al 1750 a. C., se promulgó el Código de Hamurabi, el cual es una compilación de ordenanzas judiciales según litigios entre deudores y acreedores, donde se concedían ciertas facilidades a los campesinos para pagar sus deudas. En Mesopotamia el préstamo es un acto muy corriente, que se establece en una de las dos mercancías utilizadas como moneda: la cebada o la plata. También se explica que todas las operaciones de crédito, gratuito o con interés, debían formalizarse con un contrato escrito" (pág.3). Según Barrientos (2011), en la [Grecia clásica](#), ["La moneda aparece en Grecia alrededor del año 687 a. C. La introducción de la moneda alteró en Grecia el régimen económico establecido desde hace siglos. En el año 594, Solón consagró en Atenas la supremacía del comerciante y autorizó el préstamo a interés, sin poner límites a la tasa, haciendo que se convirtiese esta ciudad en la capital de un imperio mediterráneo. Los banqueros griegos fueron primeramente comerciantes en dinero: aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía, a veces, un interés; con estos fondos de empréstito y con sus recursos propios, concedían a su vez préstamos, para la cual se realizaban diversas actividades \(piezas de cuero, navíos y mercancías\); a veces era exigida una fianza"](#) (pág.45). Según A. Morales y J. Morales (2014), ["la usura fue la gran industria romana, el préstamo con un plazo inferior a una semana estaba mal visto por la sociedad; caballeros y senadores hacían préstamos a todos los personajes influyentes, incluyendo las corporaciones; el préstamo creaba múltiples obligaciones. En particular, una quiebra conducía al desastre, ya que cuando los prestamistas abandonan al](#)

[deudor a su suerte, este podía ser excluido del senado y sus propiedades podrían ser embargadas. Cualquier padre de familia con recursos tenía en su casa un cofre, el kalendarium, que contenía los pagarés, un calendario de los vencimientos y las sumas destinadas a préstamos. Se podía llegar el kalendarium y con él, los derechos sobre los deudores](#)" (pág.5). Edad Media Para A. Morales y J. Morales (2014) "A pesar de la prohibición de la Iglesia cristiana sobre el préstamo con interés, los judíos continuaron desarrollando esta actividad aprovechando la táctica complicitad de las autoridades. Como expertos en el cambio de moneda, también se especializaron en los préstamos con garantía, estableciendo condiciones rigurosas basadas en sus conocimientos del Talmud y en las necesidades prácticas del mercado. Al considerar aspectos como la naturaleza de los bienes que se podían garantizar y los derechos de los prestamistas en caso de robo, los judíos demostraron ser astutos y sofisticados en su abordaje de los préstamos con garantía." (pág.6). Según A. Morales y J. Morales (2014) "Las antiguas leyes contra la usura castigaban a los prestamistas con la pérdida de derechos civiles y el estigma social. Muchos de estos prestamistas eran judíos y lombardos que brindaban pequeñas cantidades de dinero a personas de bajos ingresos. Aunque los intereses registrados en los procesos parecen exorbitantes, en realidad eran muy modestos. A veces, los prestatarios denunciaban a los prestamistas por usura en lugar de pagar el préstamo con sus intereses correspondientes. Esto obligaba al juez a condenar al prestamista y absolver al prestatario de su deuda. En este contexto, los intereses exorbitantes eran una forma de compensar la alta probabilidad de incumplimiento. Para el prestatario, empeñar un objeto para obtener dinero era una forma de venderlo a un precio más bajo que el ofrecido por un comerciante" (pág.6). Edad Moderna De acuerdo con A. Morales y J. Morales (2014) "En los países que se liberaron [del pensamiento dominante en la Edad Media, los aristócratas](#) eran proactivos [en su papel como empresarios y armadores](#), invirtiendo [en los negocios y apoyando así el crecimiento de la burguesía. Inglaterra se](#) destacó como una sociedad dinámica, donde desaparecían los prejuicios hacia los negocios y la industria. Los mercaderes y banqueros italianos alcanzaron su máximo esplendor en el siglo XVI, basándose en antiguas tradiciones medievales, y adaptándose [a los conceptos filosóficos de la economía y la política. Los banqueros](#) sólo estaban interesados en evadirse del sistema y expandir sus actividades, incluyendo el préstamo con interés" (pág.10). Según A. Morales y J. Morales (2014) "En el siglo XVII, Francia experimentaba una época de gran prosperidad en su comercio marítimo y colonial. Para impulsar este crecimiento, la monarquía decidió establecer grandes compañías anónimas, como las Indias Orientales y Occidentales. A pesar de ello, el capitalismo comercial e industrial aún se practicaba en pequeños círculos sociales restringidos. Las transacciones comerciales solo se llevaban a cabo [en ciertos centros importantes y los intercambios con el extranjero](#) seguían [siendo un monopolio de](#) la nobleza y [una élite de grandes](#) comerciantes y [armadores de los puertos atlánticos](#). Estos últimos eran [el](#) nexos [entre](#) los [artesanos y la nobleza](#), formando una casta social de negociantes influyentes." (pág.11). Según Barrientos (2011) "Además, estos préstamos no solo afectaron a los campesinos y la nobleza, sino que también generaron una concentración de la riqueza en manos de los prestamistas, generando una desigualdad social y económica. La quiebra colectiva también generó un aumento en la pobreza, ya que muchas personas perdieron sus ingresos y sus bienes, dejándolos en una situación precaria. Por tanto, podemos afirmar que el crédito, aunque puede ser una herramienta valiosa para el desarrollo económico, debe ser utilizado de manera responsable y regulado adecuadamente para evitar situaciones de crisis y explotación. Es necesario tener en cuenta las consecuencias sociales y económicas de otorgar préstamos, y asegurarse de que se realice de manera justa y equitativa, para garantizar el bienestar de todas las personas y no solo de una minoría privilegiada" (pág.45). En ese contexto, de acuerdo a Rosas (2007) "Desde la antigüedad, la evolución de las economías de caza y recolección a las agrícolas y pastoriles incipientes ha llevado a la estratificación de las comunidades y la diferenciación socioeconómica. Con el surgimiento de formas primitivas de intercambio de bienes y servicios, la necesidad de cubrir carencias se hizo evidente y dio origen al trueque. Este acto comercial generó en los individuos la necesidad de esperar y exigir la entrega de lo intercambiado, lo que se cree que fue el inicio del proceso sociocultural de la cobranza" (pág. 1). De acuerdo a Rosas (2007) "La cobranza es un proceso sociocultural esencial que ha evolucionado a lo largo de la historia de la humanidad. Esta práctica surge como una respuesta a las necesidades económicas y sociales, y su objetivo principal es mejorar el desempeño financiero de una organización. Para ello, se enfoca en optimizar el capital de trabajo mediante el registro oportuno y exhaustivo de todos los procesos. La cobranza se rige [por el principio](#) fundamental de [que una venta a crédito solo](#) se considera efectiva [cuando el](#) pago se ha realizado por completo. En resumen, la cobranza es una herramienta clave para asegurar el crecimiento y fortalecimiento de una empresa" (pág. 1). Según Brenta (2021) "la gestión de cobranza ha evolucionado más allá de ser solo un proceso administrativo y se ha convertido en un fenómeno sociocultural. Aceptar y redefinir estos cambios puede ser un desafío, pero la necesidad de tener una perspectiva actualizada y efectiva hace que sea importante abordarlo desde un enfoque de negociación y considerar la interdependencia en la toma de decisiones. Esto permitirá mejorar la gestión de cobranza y lograr un resultado más eficaz y eficiente" (pág.1). 1.1.2 Historia de la Liqueidez De acuerdo a Ibarra (2006) para analizar a la evolución histórica de la liquidez, "Es necesario estudiar la historia de las [razones y proporciones](#), el cual [se debe a los matemáticos italianos del renacimiento, especialmente a Lucas de Pacioli \(1440- 1515\), inventor de la partida doble e iniciador del desarrollo de la técnica contable. Sin embargo, los primeros estudios referentes a](#) las [razones](#) financieras [se hicieron hace solo más de medio siglo. Fueron los banqueros norteamericanos quienes los utilizaron originalmente como técnica de gestión, bajo la dirección de Alexander Wall, financiero del Federal Reserve Board en Estados Unidos. Después de la depresión de 1929, el análisis financiero, llevado a cabo por los banqueros hacia los clientes potenciales, se desarrolló utilizando fundamentalmente](#) las [razones. Aunque ya desde 1908 la ratio de circulante había sido utilizada como medida de valor-crédito y citado en la literatura especializada por Williams M. Rosendale, del Departamento de Créditos en la revista Bankers Magazine](#)" (pág. 243). "Desde el surgimiento de las razones en los primeros estudios financieros, su objetivo principal ha sido evaluar su efectividad como herramientas valiosas para el análisis financiero. Al principio, se mencionaba su capacidad para predecir posibles fracasos empresariales, pero a lo largo del tiempo, la investigación se ha enfocado en determinar la solvencia a largo plazo y la posibilidad de predecir una quiebra. Este enfoque ha sido impulsado por la necesidad de proporcionar información más precisa y confiable a los inversores y tomadores de decisiones financieras. Además, los estudios financieros han evolucionado de un enfoque descriptivo a un enfoque predictivo, basándose en evidencias empíricas y análisis de datos históricos para mejorar la precisión de las predicciones. Esto ha permitido a los analistas financieros adoptar un enfoque más proactivo en la toma de decisiones, al tener una comprensión más profunda y precisa de la situación financiera de una empresa." (pág.244). "Los estudios empíricos que originaron la evolución literaria sobre las razones aplicadas a la predicción de quiebras se dieron, sobre todo, a finales de la década de los sesenta del siglo pasado. Aquí aparecen los trabajos clásicos de Beaver (1966) y Altman (1968), cuyo enfoque fue eminentemente predictivo. Según Gabas (1990) al haberse alcanzado la idea de la diferenciación de las razones entre los diferentes períodos contables (etapa descriptiva), se pasó al concepto sobre la significancia de cada ratio (posibilidad de explicación de la quiebra), así como la capacidad predictiva de las razones más relevantes (etapa predictiva). En esta segunda etapa surgen los modelos univariantes con los trabajos de William Beaver (1968), quien inició sus estudios empíricos tendiendo a "descomponer" las razones a través de métodos estadísticos avanzados, con el fin de determinar la solvencia y la liquidez real de las empresas para poder predecir una quiebra" (pág.244). "El análisis de la liquidez es un aspecto crítico para el éxito y la supervivencia de un negocio. La liquidez es un indicador fundamental que mide la solvencia de la empresa y su capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo. La falta de liquidez puede ser una señal de alarma que puede poner en peligro la viabilidad de la empresa y causar una cascada de problemas financieros. La liquidez es la capacidad de un negocio para convertir sus activos en efectivo con la mayor facilidad y rapidez posible. Esto es esencial para mantener la estabilidad financiera de la empresa y garantizar su capacidad de responder a las necesidades financieras inmediatas." (pág.245). 1.2 Bases Teóricas: 1.2.1 Gestión de Cobranzas Según Campodónico y Arévalo (2019) la gestión de cobranza "Es el conjunto de acciones coordinadas y aplicadas adecuada y oportunamente a los clientes para lograr la recuperación de los créditos, de manera que los activos exigibles de la institución se conviertan en activos líquidos de la manera más rápida y eficiente posible, manteniendo en el proceso la buena disposición de los clientes para futuras negociaciones. Por tanto, la gestión de cobranza son procesos y procedimientos que una empresa puntualiza con la finalidad de cobrar sus servicios prestados a sus clientes para recuperar su liquidez del crédito concedido y al mismo tiempo mantener una buena relación productiva con el cliente" (pág.45). Por consiguiente, Mogollón (2021) refiere que [la gestión de cobranza "Es una herramienta importante para la gerencia financiera la cual permite mejorar el capital de trabajo y maximizar el valor de la empresa, por lo tanto, su](#)

objetivo es garantizar que el proceso sea concluido de manera oportuna y total, rigiéndose por el principio básico que una venta al crédito solo está realizada cuando el valor de la misma ingresa a la caja" (pág.56). 1.2.1.1 Teoría del Dinero y del Crédito de Ludwig Von Mises 1936 Según Matarán (2020) "La teoría del dinero y del crédito de Ludwig Von Mises manifiesta que el dinero es en primer lugar un bien demandado por derecho propio antes de convertirse en reserva de valor y medio de cambio. Según Mises, el dinero ha surgido históricamente después de que ha habido una demanda por el dinero-commodity en una economía de trueque. En ese sentido, la teoría explica que el dinero no es ni un bien de consumo, ni un bien de producción; sino que se trata de un medio de cambio. Por tanto, la función del dinero existe para facilitar las actividades del mercado como un medio de cambio de uso general; en consecuencia, considerado como un bien económico" (pág. 187). 1.2.1.2 Dimensiones Según Campodónico y Arévalo (2019) las dimensiones de la variable gestión de cobranza está conformado por el análisis de la cartera de clientes, las estrategias de cobranza y el seguimiento de pago. Análisis de la cartera del cliente: "Es el estudio de la cartera de clientes, con la finalidad de identificar a los clientes que no cancelaron su deuda en el tiempo oportuno o en las fechas pactadas, asimismo conocer el importe o monto que adeuda cada cliente. Los indicadores son: a) Identificar clientes morosos: Esta acción permite saber qué clientes están siendo morosos hasta la fecha. b) Monto de la deuda: Esta acción permite saber la cantidad exacta que los clientes deudores están debiendo" (pág. 16). Estrategias de cobranza: "Son aquellas estrategias que establecen formas de cobranza y criterios de negociación, determinando el tiempo y la duración de las mismas. Por ello, estas estrategias son aquellas aplicaciones por las cuales las empresas están en la obligación de gestionar. Los indicadores son: a) Llamadas telefónicas: Son las primeras medidas de comunicación para que la empresa pueda comunicarse con su cliente. b) Cobranza domiciliaria: Esta acción se dará, cuando el cliente hace caso omiso a las llamadas telefónicas. Por la cual se verán obligados a tomar las siguientes medidas, donde se contará con personal que cuente con los recursos, capacidad y especialización en acciones de cobranza" (pág. 16). Seguimiento del pago: "Son los acuerdos pactados con los clientes para contar con el respectivo seguimiento. Los indicadores son: a) Acuerdos con el deudor: Son mecanismos que la empresa opta dar a sus clientes deudores. b) Cancelación de la deuda: Contando con un nuevo cronograma de pago, el cliente estará en la obligación de cumplir con el pago pactado con la empresa. c) Proceso judicial: Este proceso estará siendo aplicado cuando el cliente, no está interesado ni busca estrategias para cumplir con el pago de sus deudas" (pág. 16 -17). 1.2.1.3 Importancia de la Gestión de Cobranza Según Díaz y Flores (2019) Realizar una gestión eficiente de los cobros es fundamental para el éxito de cualquier empresa. "En ocasiones, la tarea de cobrar es difícil para muchas empresas, ya que deben lidiar con clientes que no quieren pagar, causando graves problemas financieros para su negocio. Esto puede afectar su crecimiento, ya que deben buscar fuentes de ingresos alternativos para sobrevivir. En los casos más graves, las empresas pueden incluso quiebra debido a la falta de liquidez. Por eso, el departamento de gestión de cobros es crucial para una empresa. Además de tener un equipo de profesionales capacitados y experimentados en manejar estos problemas, es importante tener un sistema automatizado de información que permita acceder a la información sobre cobros pendientes y datos de los clientes como historial de pedidos, pagos o volumen de compras. Tener una base de datos sólidos con la mayor cantidad de información posible ayudará a evitar problemas de rentabilidad debido a la falta de pagos y facilitará el trabajo" (pág.23). Según Díaz y Flores (2019) "La ineficiencia en la gestión de cuentas por cobrar puede ser una amenaza real para la situación financiera de una empresa. Si los dueños de negocios no son capaces de convertir sus cuentas por cobrar en efectivo de manera eficiente, corren el riesgo de ver su capital desvanecerse sin una contrapartida tangible. Esto puede llevar a problemas financieros graves e incluso a la quiebra. La gestión efectiva de la cobranza es esencial para evitar estos problemas y asegurarse de que el capital de la empresa se mantenga en un nivel seguro. Al monitorear y controlar constantemente las cuentas por cobrar, los dueños de negocios pueden prevenir situaciones de crisis y mejorar la situación financiera de su empresa a largo plazo." (pág. 34). 1.2.1.4 Ratios de Liquidez de las Cuentas por Cobrar Según Rosas y Ochante (2021) "Hay dos indicadores de la liquidez de las cuentas por cobrar: 1. Periodo promedio de cobro = (Cuentas por cobrar * días del año) / Ventas anuales en cuenta corriente. 2. Rotación de cuentas por cobrar = Ventas anuales en cuenta corriente / Cuentas por cobrar" (pág. 77). La fórmula es la siguiente: (C1altal III alatal * aial aal añl) Paital IIIaail aa alail = Valtal allatal al alalla allialla Valtal allatal al alalla allialla Rllaaioí aa alallal III alatal = C1altal III alatal 1.2.1.5 Etapas del Sistema de Cobranza Según Huamán (2018) el sistema general de cobranza se divide en cuatro etapas: Etapa de rutina impersonal: "Se hace la clasificación de los deudores, específicamente para aquellos clientes que no pagaron en las fechas que tenían la obligación de saldar el crédito de manera parcial o total" (pág. 29). Etapa de exhortaciones impersonales: "Se caracteriza porque las acciones de cobro todavía son de naturaleza impersonal, pero han cambiado de un procedimiento rutinario a uno orientado principalmente con base en exhortaciones para motivar que el cliente pague los saldos vencidos" (pág. 29). Etapa de exhortaciones personales: "Todas las gestiones se hacen ante el deudor mismo; se usan esfuerzos de cobranza que son los últimos antes de usar una acción de tipo legal" (pág. 29). Etapa de acción drástica o legal: "Se identifica si el deudor posee bienes propios antes de emprender cualquier acción legal, derivado de lo cual pueden emplearse las siguientes técnicas de cobranza" (pág. 29). 1.2.1.6 Tipos de Cobranza Según Campodónico y Arévalo (2019) indican que los tipos de cobranza existentes en las empresas generalmente son los siguientes: Preventiva: "La empresa efectuará con anterioridad a la fecha de vencimiento la gestión, con la finalidad de recordar la fecha de vencimiento del próximo pago" (pág. 15). Administrativa: "Los asesores encargados de la cartera realizan las gestiones desde el primer día de mora, para recuperar el capital e interés generados por el crédito otorgado" (pág. 15). Pre Jurídico: "Con la finalidad de recuperar la cartera en mora, es decir la deuda de los clientes, la empresa realiza la actividad o contrata a terceros que están autorizados por la Caja para recuperar la cartera en mora" (pág. 15). Judicial: "Se realiza al no lograrse la recuperación de la cartera, la empresa empieza las cobranzas judiciales mediante abogados internos, los que son cubiertos por el cliente moroso" (pág. 15). 1.2.1.7 Cuentas por Cobrar Según Martínez et al. (2019) "Uno de los activos más importantes en la empresa, que se genera por la entrega de un bien o prestación de un servicio frente a terceros. Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercancía o servicio proporcionado a los clientes, donde los comprobantes de la operación son el registro del pedido de compra efectuado por el cliente o bien del contrato de compra – venta y constancia de la recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado al comprador" (pág. 24). Las cuentas por cobrar se clasifican tomando en cuenta los siguientes aspectos: Corto plazo: "Son aquellas que requieren de la disponibilidad inmediata dentro de un plazo no mayor de un año, presentándose en el balance general dentro del activo corriente" (pág. 25). Largo plazo: "Su disponibilidad es a más de un año, debiendo ser incluidas en el activo no corriente" (pág. 25). 1.2.1.8 Efectos Financieros de las Cuentas Incobrables De acuerdo con Méndez (2021) "La cartera de cuentas por cobrar está relacionada con los riesgos de mercado, liquidez, flujo de efectivo o préstamos financieros; esto lleva a las empresas a estimar una cifra razonable de las pérdidas por cuentas incobrables. Desde el ámbito contable, existen reglas para evaluar estas operaciones, y para darles un tratamiento correcto a estas cuentas en lo que concierne al cálculo del impuesto diferido y la presentación de los estados financieros. Las operaciones de cobranzas deben comprender los objetivos, políticas y actividades para conceder el crédito" (pág.34). "Finalmente, las funciones del departamento de cobranzas son: a) Establecer objetivos y metas de la cobranza. b) La planificación de actividades y recursos empleados para lograr las metas en ventas previamente establecidas. c) Establecer metas o cuotas de cobranza a corto plazo. d) Emitir informes de gestión de cobranza oportunas, así como controlar los documentos de las cuentas por cobrar de la organización. e) Estructurar reportes de gestión de cobranza al indicar las cuentas incobrables o de cobros lentos, y al asignar el personal competente y los recursos materiales para manejar las operaciones con eficiencia" (pág.34). 1.2.1.9 Política de Cobranzas Según Méndez (2021) "Las políticas de cobranza son un aspecto crítico en la gestión financiera de cualquier empresa. Su objetivo principal es asegurar el pago oportuno de las cuentas por cobrar, mediante la aplicación de procedimientos efectivos y adaptados a las necesidades y características individuales de cada cliente. Para lograr esto, se consideran diversos factores, como el historial de pagos, la situación financiera del cliente, las políticas de crédito de la empresa y la experiencia en cobranzas. De esta manera, se pueden implementar estrategias efectivas para maximizar la eficiencia y efectividad en la cobranza de las cuentas pendientes" (pág. 35). "Dichas políticas se estructuran en tres procesos para garantizar la eficacia y eficiencia del proceso de los cobros: a) La cantidad de dinero perdido debido a cuentas impagadas depende del plazo de tiempo en el que cada cliente realice el pago. b) La demora en el recibo de pagos obstaculiza la entrada de fondos y mientras el cliente moroso no pague, la deuda continúa creciendo, causando una falta de liquidez para la empresa. c) El prestigio de una empresa está basado en su política de cobro eficiente y

atenta, lo que resulta en un factor importante en la puntualidad de los pagos” (pág. 35). “Las políticas de cobranza deben ser diseñadas de manera tal que reflejen su importancia y permitan evaluar su efectividad y eficiencia en la gestión comercial en su conjunto. Además, cuando se establecen plazos para la cobranza, ayudan a controlar la solvencia de la empresa. Es fundamental tener en cuenta que el objetivo de otorgar un crédito es siempre finalizar una transacción comercial exitosa, ya que un fracaso en este sentido puede impedir el crecimiento de las ventas y tener consecuencias negativas.” (pág. 35).

1.2.1.10 Recomendaciones para la Gestión de Cobranza Según Ayala (2019) “Las buenas prácticas en la gestión de cobranzas se implementan mucho antes de observar la morosidad, y buscan crear estrategias proactivas para evitar los créditos morosos. En ese sentido, se recomiendan técnicas para la recopilación y mantenimiento preciso de información, la segmentación de clientes y la oferta de productos de cobranza. Finalmente, recomiendan un conjunto de políticas y procedimientos para la cobranza exitosa de créditos morosos” (pág. 29). Estrategias para tratar la morosidad antes que comience: “Educar al cliente sobre producto, costos y gastos de cobranza. Establecer fechas de pago que son mutuamente beneficiosas. Tratar quejas y reclamos oportunamente. Utilizar el refuerzo positivo” (pág. 30). Asegurar la calidad de la recopilación y manejo de información: “Desarrollar eficientes sistemas de información y soporte. Obtención de información de calidad acerca del cliente. El establecimiento del comité de mora. Crear unidades internas de control metodológico” (pág. 30). Fomentar productividad en el área de cobranza: “Determinar el procedimiento adecuado para la cobranza. Seleccionar y capacitar el personal. Implementar un sistema de incentivos para el personal” (pág. 31). Contar con políticas y procesos de recuperación claramente definidos: “Establecer políticas para el contacto con el cliente. La cobranza segmentada por niveles de riesgo. Ofrecer una variedad de opciones o alternativas de pago” (pág. 31).

1.2.2 Liquidez Según Mogollón (2021) indica que “la liquidez es el conjunto de aquellos recursos guardados, que pueden usarse como efectivo en cualquier momento. Se trata de fondos destinados a necesidades de corto plazo que requieren un flujo de libre acceso” (pág.56). En tanto, de acuerdo a Díaz y Flores (2019). “La liquidez representa a los activos que pueden convertirse en dinero de manera inmediata. También representa la capacidad que posee la empresa para enfrentar sus obligaciones corto plazo. En cierto nivel, esto permite disminuir a la empresa el grado de incertidumbre asociada a la posibilidad de declararse insolvente” (pág.11). Finalmente, Aulla (2022) indica “La liquidez de una empresa proviene de fuentes principales como la liquidez que se genera con la cuenta de explotación, la liquidez generada por aspectos de la gestión del fondo de maniobra operativo, de inversiones a largo y de la financiación de recursos propios” (pág.34).

1.2.2.1 Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero de Keynes 1936 Para Duarte (2022) “La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de Keynes manifiesta la preferencia por la liquidez a través de la cual se establece la conexión entre la cantidad de dinero y las tasas de interés. Las personas prefieren liquidez, es decir, demandan dinero por tres motivos. El primero es el motivo de la transacción: se mantiene dinero para comprar bienes y servicios. El segundo es el motivo de la precaución: se mantiene dinero como reserva ante situaciones inesperadas. Por tanto, los tipos de interés con preferencias en los términos de liquidez prioriza la eficiencia del dinero y busca obtener ahorro y que se traducen en ganancias financieras para las empresas” (pág.136).

1.2.2.2 Dimensiones de Liquidez Para Aulla (2022) la liquidez tiene 3 dimensiones las cuales son: la Liquidez operativa, liquidez de fondo de maniobra y liquidez de los recursos propios. Liquidez operativa: “Es el resultado del conjunto de aplicaciones políticas de carácter operativo que se realizan en corto plazo, que están en la cuenta de costos y gastos de operación. Los indicadores son: a) Flujo de ingresos de efectivo de actividades de operación: Es el efectivo que revela la procedencia del efectivo y se encuentra relacionada con las metas de venta definidas por la gerencia. b) Flujo de salidas: Es el efectivo que revela el uso del efectivo y se encuentra relacionada con las obligaciones de la empresa. c) Flujo neto de actividades de operación: Es flujo derivado de la diferencia dada entre los ingresos y egresos originados por las actividades operativas de la empresa, de acuerdo con sus niveles pueden ser positivos o negativos” (pág.34). Liquidez de fondo de maniobra: “Se encuentra sujeta a políticas de cobro a los clientes; liquidez de inversiones a largo plazo, dadas por la implementación de políticas de inversiones de la empresa en activos fijos. Los indicadores son: a) Fondo de maniobra cero, cuando el activo circulante es igual al exigible a corto plazo. b) Fondo de maniobra positivo cuando el activo circulante es superior al exigible a corto plazo. c) Fondo de maniobra negativo cuando el activo circulante es inferior al exigible a corto plazo” (pág.35). Liquidez de los recursos propios: “Es el producto de las políticas de retribución al capital con recursos propios y de políticas de financiamiento. Los indicadores son: a) Rentabilidad financiera: Son las ganancias económicas del uso de propios medios, sin considerar los recursos de terceros como endeudamiento. b) Rentabilidad económica: Son las ganancias de una empresa a partir de sus inversiones realizadas. c) Apalancamiento: Son las consecuencias que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas” (pág. 38).

1.2.2.3 Importancia de la Liquidez Según Altamirano (2020) “La falta de liquidez en una organización puede deberse tanto a problemas internos de estructuración y gestión, como a factores externos que escapan al control de la organización. Si los problemas están relacionados con la organización, es crucial que ésta mantenga un equilibrio en su balance y realice una gestión adecuada para prevenir el vencimiento de sus pasivos antes que sus activos. Esto puede afectar negativamente su capacidad de vender activos líquidos y obtener financiamiento externo. Es importante que la organización tome medidas para mejorar su situación financiera y garantizar su solvencia a largo plazo” (pág. 14).

1.2.2.4 Razones Financieras de Liquidez Según Ayala (2019) las razones financieras de liquidez son: Liquidez corriente: “Indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o de mayor exigibilidad. Se calcula dividiendo los activos corrientes entre las deudas de corto plazo, cuanto más elevado sea el coeficiente alcanzado, mayor será la capacidad de la empresa para satisfacer las deudas que vencen a corto plazo” (pág. 36). Activo corriente $Lilliaaz alliaa = Pasivo corriente$ Prueba ácida o liquidez severa: “Representa una medida más directa de la solvencia financiera de corto plazo de la empresa, al tomar en consideración los niveles de liquidez de los componentes del activo circulante. Se calcula como la relación entre los activos corrientes de mayor grado de convertibilidad en efectivo, y las obligaciones de corto plazo” (pág. 37). Activo corriente – Existencias – Gastos anticipados $Pllaa aiaa = Pasivo corriente$ Liquidez absoluta: “Este índice indica el periodo durante el cual la empresa puede operar con sus activos disponibles sin recurrir a los flujos de ventas. Con respecto a los activos se considera solo caja y bancos y los valores negociables” (pág. 37). Disponible en cajas y bancos $Lilliaaz aallla = Pasivo corriente$ Capital de trabajo: “Este índice muestra el exceso de activo corriente que posee la empresa, para afrontar sus obligaciones corrientes” (pág. 37). Capital de trabajo = $Aall alliaa - Paill alliaa$

1.2.2.5 Componentes de Liquidez Según Chosgo (2020) los indicadores de la liquidez son: El activo corriente, pasivo corriente, inventarios y efectivo. Activo corriente: “Son bienes y derechos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, pueden convertirse con facilidad en efectivo, recuperándose en un ciclo corto de explotación, es necesaria para llevar el ciclo normal y generar beneficios para la empresa” (pág. 38). Pasivo corriente: “Son deudas que la empresa debe reintegrar en el plazo igual o inferior a un año, caracterizadas por su grado de exigibilidad y por contraponerse a los recursos permanentes” (pág. 38). Inventario: “Son bienes tangibles susceptibles de ser vendidos para satisfacer alguna demanda futura o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios” (pág. 38). Efectivo: “Es un activo financiero líquido, universalmente aceptado para realizar el pago de bienes, servicios y amortización de deudas, a la vez, sirve como reserva de valor pudiendo ahorrarlo o usarlo más adelante” (pág. 38).

1.2.2.6 Factores que Impactan la Liquidez De acuerdo con Cruz y Cruzado (2021) “Existen varios factores que determinan la liquidez en las empresas, entre los cuales se encuentran el giro de la compañía, las condiciones económicas, las características de los mercados financieros, el tipo de administración del capital de trabajo, requerimientos de saldos compensatorios, entre otros” (pág. 46). Alto endeudamiento: “El sobreendeudamiento es una de las causas por la que las empresas pueden estar en peligro. Solicitar préstamos por cantidades superiores a las que puede respaldar la empresa o destinar el dinero a un uso diferente al que fue previsto inicialmente, es una falla que cometen las compañías y les puede costar caro” (pág. 47). Deficiencia organizacional, administrativa, financiera y empresarial: “No tener un orden, ni una estructuración sobre el funcionamiento de la empresa en aspectos fundamentales como el administrativo y financiero, pueden poner en serios problemas a cualquier empresa, así esta tenga buenos niveles de venta. El no administrar bien los recursos genera caos y debilidades frente a la competencia” (pág. 47). Problemas en la empresa: “Las diferencias y discusiones de los miembros de la empresa generan conflictos que no dejan evolucionar a las empresas. Numerosos estudios señalan que la mayoría de fallas en empresas familiares se presentan en la tercera generación, cuando los jóvenes tienen conocimiento porque han estudiado fuera del país, pero no tienen la experiencia. Esto crea una falencia que puede llevar a las empresas a desaparecer” (pág. 49). Fenómenos naturales: “Inundaciones, terremotos, entre otros desastres

[naturales pueden causar un enorme daño a una empresa, especialmente, cuando no se cuenta con un seguro, ahorros o un plan para afrontar esas situaciones”](#) (pág. 50). [Baja rotación de cartera: “Cuando los clientes no pagan, las compañías pueden entrar en una falta de liquidez que los pone en la cuerda floja. Es primordial que las empresas evalúen la calidad de la cartera para evitar problemas a futuro”](#) (pág. 50). [“Otros factores tales como adquisición o venta de activos fijos, las estrategias de la empresa en el área de ventas, cuentas por cobrar, inventarios, producción y compras; la eficiencia administrativa para implementar estrategias; la estrategia financiera, el plazo de ventas, el tiempo de conversión de las cuentas por cobrar y el plazo de liquidación de las cuentas por pagar, con lo cual se observa que el giro de la empresa influye en la cantidad de liquidez necesaria”](#) (pág. 51). 1.2.2.7 [Consecuencias por Falta de Liquidez](#) Ayala (2019) [menciona las consecuencias por la falta de liquidez en tres campos involucrados: Propietarios de la empresa: “La falta de liquidez significa la reducción de la rentabilidad y oportunidades, o bien la pérdida del control o pérdida parcial o total de las inversiones de capital”](#) (pág. 34). [Acreedores de la empresa: “La falta de liquidez a veces causa el retraso del cobro de los intereses o la pérdida parcial o total de tales cantidades”](#) (pág. 34). [Clientes y proveedores de bienes y servicios: “La falta de liquidez genera la incapacidad de cumplir con las obligaciones contractuales y la pérdida de la relación de los proveedores”](#) (pág. 34). 1.2.2.8 [Grado de Liquidez](#) De acuerdo con Cruz y Cruzado (2021) [“El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de todos, dado que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento”](#) (pág. 37). El grado de liquidez se divide en: [Falta de liquidez: “La ausencia de liquidez se da cuando el crédito de la empresa se ve imperceptible en los mercados financieros, con consecuencias negativas para su coste, la imagen de la empresa se ve perjudicada, disminuyendo la calidad de servicio de los proveedores, los saldos descubiertos provocan intereses de demora, se venden activos fijos por debajo de su precio razonable para cubrir las necesidades de fondos inmediatos y se produce alarma en el colectivo laboral de la empresa”](#) (pág. 37). [Exceso de liquidez: “Es cuando se tiene un exceso en los ingresos y existe poca inversión. En la economía de las sociedades, se habla de un excedente de liquidez cuando se gasta poco y se ahorra demasiado. Al reducir los egresos y las inversiones, pero aumentando los ingresos, se habla de que las organizaciones cuentan con sobre liquidez, como también es conocido este término”](#) (pág. 38). [Control de la liquidez: “Es una expresión utilizada en macroeconomía, con respecto a los agregados económicos y monetarios. Medida de política monetaria con el fin de vigilar e influir en la emisión del dinero para controlar la demanda excesiva de crédito, el financiamiento interno o en la estabilización de precios”](#) (pág. 39). 1.2.2.9 [Normas Internacionales de Información Financiera 9](#) De acuerdo a Amoretti y Valdiviezo (2020) [“El NIIF 9 se explica sobre los instrumentos financieros que nace en respuesta de la crisis financiera del 2008, cuando el actual modelo de aprovisionamiento con base en las pérdidas incurridas fue bastante criticado, debido a que el retraso en el reconocimiento de las pérdidas de crédito fue identificado como una falla en las reglas contables”](#) (pág. 34). [“El objetivo de esta norma es establecer los principios para la información financiera sobre activos financieros y pasivos financieros, de forma que se presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de los importes, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros de la entidad. Además, las NIIF 9 incluye la posibilidad de designar determinados contratos de compra o venta de partidas no financieras para uso propio como a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias”](#) (pág. 34). [“La norma tiene un enfoque de clasificación y valoración basado en principios, en función del modelo de negocio y la naturaleza de los flujos de efectivo. Con reclasificaciones dadas por cambios en el modelo de negocio. Soluciona este aspecto en los pasivos financieros a valor razonable, puesto que las pérdidas y ganancias del riesgo propio de crédito se van a reconocer en patrimonio. Es el único modelo de deterioro con un enfoque de pérdidas esperadas. Tiene una contabilidad de coberturas más alineada con la realidad de la gestión de riesgo de la entidad, basada más en principios que en reglas”](#) (pág. 34). Por lo que, [“La norma busca que las entidades apliquen dentro de su gestión integral de cartera, los parámetros brindados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP \(SBS\) para la clasificación de operaciones crediticias en proceso de deterioro por atrasos de acuerdo a su naturaleza comercial. Asimismo, la aplicación de la norma busca prevenir en cada escenario y minimizar las pérdidas esperadas por los riesgos asumidos en cada operación crediticia, a través de una adecuada gestión de provisiones de cartera](#) la aplicación de Norma NIIF 9, impacta financieramente en los estados financieros de las instituciones financieras a consecuencia de la clasificación y medición de las provisiones por cobranza dudosa, las cuales no depende del uso de garantías, sino que están basadas en la probabilidad de recuperación” (pág. 36). Finalmente, [“los instrumentos de deuda, el NIIF 9 tiene como costo amortizado al objeto del negocio que es cobrar los flujos de caja contractuales que son el principal e intereses sobre el instrumento. A valor razonable con cambios en otro resultado integral si el objetivo del modelo de negocio consiste en la obtención de los flujos de caja contractuales del instrumento deben ser únicamente por el pago del principal e intereses sobre el mismo y también para vender los activos”](#) (pág. 38). [1.3 Marco Legal: a\) Ley General de Sociedades \(Ley N° 26887\)](#) Según la Ley N° 26887 en su artículo 2 indica que [“Toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley.”](#) (pág. 3). En ese sentido, de acuerdo al Artículo 222 de la Ley N° 26887 [“En la memoria el directorio da cuenta a la junta general de la marcha y estado de los negocios, los proyectos desarrollados y los principales acontecimientos ocurridos durante el ejercicio, así como de la situación de la sociedad y los resultados obtenidos. La memoria debe contener cuando menos: 1. La indicación de las inversiones de importancia realizadas durante el ejercicio; 2. La existencia de contingencias significativas; 3. Los hechos de importancia ocurridos luego del cierre del ejercicio; 4. Cualquier otra información relevante que la junta general deba conocer; y, 5. Los demás informes y requisitos que señale la ley”](#) (pág.29). Según el artículo 223 de la Ley N° 26887 sobre la preparación y presentación de estados financieros en la empresa se indica que [“Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país”](#) (pág. 44). Por otro lado, de acuerdo al “Artículo 226, indica que las sociedades que 1 Diario el Peruano- Ley General de Sociedades N° 26887- Publicado el 19/11/1997. <https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0004/2-ley-general-de-sociedades-1.pdf> [conforme a ley o a lo indicado en el párrafo anterior están sometidas a auditoría externa anual, nombrarán a sus auditores externos anualmente. El informe de los auditores se presentará a la junta general conjuntamente con los estados financieros”](#) (pág. 30). En el caso de la sociedad anónima cerrada, como es objeto de estudio en la presente empresa. El artículo 242 de la ley indica que [“El pacto social, el estatuto o el acuerdo de junta general adoptado por el cincuenta por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto, puede disponer que la sociedad anónima cerrada tenga auditoría externa anual”](#) (pág. 47). b) [Código de Protección y Defensa del Consumidor \(Ley N° 29571\)](#) Según el artículo 61 de la Ley N° 29571 sobre los [procedimientos de cobranza “El proveedor debe utilizar los procedimientos de cobranza previstos en las leyes. Se prohíbe el uso de métodos de cobranza que afecten la reputación del consumidor, que atenten contra la privacidad de su hogar, que afecten sus actividades laborales o su imagen ante terceros”](#) (pág. 26). [1.4 Antecedentes del Estudio: 1.4.1 Universidades Peruanas a\) Universidad Privada del Norte Autor\(s\): Iris Jackelin Romero Pajares y Lurena Silva Zamora \(Tesis para optar el Título Profesional de Contadora Pública\). 2 Diario el Peruano- Código de Protección y Defensa del Consumidor - Ley N° 29571 N° 26887 <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/codigo-de-proteccion-y-defensa-del-consumidor-ley-n-29571-538113-1/> Título: Gestión de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Irza Ingenieros SRL del año 2020. Resumen: El trabajo de investigación titulada “Gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa IRZA Ingenieros SRL del año 2020”, tiene como objetivo evaluar el impacto de la eficacia en la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa IRZA Ingenieros SRL durante el año 2020. La investigación es de tipo descriptiva transversal, con un enfoque aplicado, y utiliza una combinación de técnicas de encuesta y entrevistas para obtener información sobre los procedimientos, recursos y prácticas de gestión de cobranzas utilizados por la empresa. Los datos fueron recopilados a través de la guía de entrevista y el cuestionario que serán analizados para determinar la incidencia de las variables estudiadas en la liquidez de la empresa. En consecuencia, se puede afirmar que la investigación llevada a cabo fue alcanzada por completo, ya que se cumplieron todos los objetivos planteados y los datos encontrados respaldaron estos logros. Además, el esquema claro y didáctico en cada uno de los capítulos permitió una presentación efectiva del trabajo. Se puede concluir que la gestión eficiente de cobranzas es crucial para la liquidez de la empresa IRZA Ingenieros S.R.L. y su falta de políticas y procedimientos tuvo un impacto negativo en el año 2020. El estudio guarda relación con la presente investigación, ya que los resultados obtenidos muestran que la gestión de cobranzas tiene un impacto importante en la solvencia de IRZA Ingenieros S.R.L. Esto se debe a la falta de adecuados](#)

procedimientos y la escasa implementación de políticas de cobranza. Además, los procesos de cobranza tienen una influencia significativa en la solvencia de la empresa, que se refleja en los ratios de liquidez, como la liquidez corriente, la prueba ácida, la liquidez absoluta y el capital de trabajo. b) Universidad Autónoma del Perú Autor(s): Ruddy Joana Caycho Taboada y Sheyla Yassell Castro Carrillo ([Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público](#)). **Título:** La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa industrial de Pvc S.A.C. en el Distrito de Lurín – 2020. **Resumen:** La presente investigación tiene como objetivo general evaluar la influencia de la eficacia en la gestión de cuentas por cobrar en la solvencia financiera de la empresa Industrial de PVC S.A.C. en el distrito de Lurín durante el año 2020. De igual manera, se planteó la hipótesis de que existe una fuerte relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa en cuestión. El diseño del trabajo fue no experimental de tipo, correlacional, transeccional, de tipo aplicada y de enfoque cuantitativo, la población estuvo conformada por 100 colaboradores y se consideró una muestra de 20 [colaboradores](#). [La técnica utilizada](#) para recolectar información [fue la encuesta](#) y, como herramienta se utilizó un cuestionario compuesto por 16 preguntas que fueron validadas por expertos. Además, para evaluar la precisión de los resultados, se aplicó el estadístico de fiabilidad Alfa de Cronbach, que dio como resultado valores de 0,908 y 0,900 para cada variable correspondientemente. En la prueba de hipótesis, se utilizó el coeficiente de correlación Rho de Spearman, que mostró un nivel de significación inferior a 0,05 entre las variables. Se concluyó que hubo una relación importante entre la administración de cuentas por cobrar y la solvencia de la empresa Industrial de PVC S.A.C. en el distrito de Lurín en el año 2020. El estudio guarda relación con la presente investigación, ya que tiene una conexión con la investigación actual, de igual manera se ha demostrado que hay una conexión importante entre la administración de cuentas pendientes de pago y la liquidez en una compañía privada. c) Universidad Nacional de San Martín Autor(a): [Silhi Siulen Campodónico Ushifahua](#) y [Jheron William Arévalo Vargas](#) ([Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público](#)). **Título:** [Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. En la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018](#). **Resumen:** [En la investigación titulada, Gestión de "cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. en la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018. Tiene como objetivo](#) evaluar la influencia [de la administración de cobros en la solvencia de la compañía](#) en Tarapoto durante los años 2017 y 2018. Se utilizará un enfoque aplicado y un nivel descriptivo de tipo correlacional, con una variable independiente y otra dependiente. La muestra constituyó en dos trabajadores del departamento de cobranza, y se tendrá en cuenta los informes financieros de los años 2017 y 2018. Las informaciones obtenidas del estudio han sido presentadas [en tablas y gráficos, cuyos resultados](#) son [los siguientes: Las actividades desarrolladas en el área de gestión de cobranza](#) presenta un 64% de ineficacia debido a la falta de adecuación en la realización de tareas como el estudio de la situación financiera de los clientes, la implementación de técnicas de cobro y el monitoreo de los pagos. El problema en la administración de cobranzas se debe a la ausencia de notificaciones emitidas y aplicadas, la falta de llamadas telefónicas y programas de mensajes para alertar a los clientes sobre el vencimiento de sus deudas, y [la falta de personal capacitado para llevar a cabo las cobranzas](#). Esto llevó a [la conclusión de que "La gestión inadecuada de cobranzas ha tenido un impacto negativo en la liquidez de la empresa en Tarapoto durante los años 2017 a 2018, debido a las deficiencias en la gestión de cobranzas que afectaron la liquidez de la empresa"](#). El estudio tiene relación con la presente investigación, debido a que se encontró que las tareas realizadas [en la gestión de cobranza](#) incluyen [el examen de la deuda del cliente](#), el uso [de estrategias de cobranza y el monitoreo del pago](#), pero estas no [son](#) llevadas a cabo [de manera](#) efectiva, lo cual tiene un impacto negativo en la solvencia de la empresa. 1.4.2 Universidades Internacionales a) Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil Autor(s): Johnny Eduardo, López Morán y Zully Paola Vidal Tabares (Tesis de Licenciatura en Contabilidad). **Título:** Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras, en el año 2019. **Resumen:** La presente investigación tiene como objetivo principal evaluar el impacto de las cuentas por cobrar y pagar en la solvencia y liquidez de la compañía Constructora Trivisa Cia. Ltda. Para lograr este objetivo, se llevará a cabo un análisis exhaustivo de la estrategia de gestión de la cartera de crédito de la compañía, así como de los procesos de cobro y pago que se utilizan. Además, se verificó los saldos de las cuentas en los estados financieros para determinar su impacto en la situación financiera de la empresa. Con esta información, se buscó identificar áreas de mejora en la gestión de las cuentas por cobrar y pagar, y brindar recomendaciones para optimizar la liquidez y solvencia de la compañía, se utilizó un enfoque descriptivo, documental y el estudio en el campo. Se aplicó un cuestionario semiestructurado para realizar las entrevistas y se examinaron los documentos relevantes para obtener información sobre la gestión de los cobros y pagos. Se descubrió que a pesar de que el índice de liquidez muestra un resultado positivo, la compañía sufre de una falta de liquidez debido a una cartera vencida elevada que le impide tomar decisiones efectivas en la gestión de sus proyectos. En el cuarto capítulo, se discuten técnicas que la empresa puede implementar para recuperar su cartera morosa y mejorar su proceso de cobro. Además, se aborda cómo la compañía [puede cumplir con sus obligaciones a largo plazo](#) con respecto a [las deudas que](#) tiene con sus proveedores de bienes y servicios. Del presente estudio se deduce que las políticas de cobros y pagos, que son analizadas anualmente, no son efectivas debido a la morosidad en la cartera por cobrar durante los periodos evaluados. Sin embargo, la cartera por pagar no presenta este problema ya que los accionistas proporcionan capital para cumplir con las obligaciones de pago a los proveedores y evitar incumplimientos. b) Universidad Politécnica Salesiana Ecuador Autor (a): Ana Belén Espinoza Zuñiga (Tesis de maestría para optar la titulación en propuestas metodológicas y tecnológicas avanzadas). **Título:** Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, caso ISCEA CIA, LTDA, el periodo 2020. **Resumen:** El trabajo de investigación tiene como objetivo crear un plan para una gestión efectiva de créditos y cobranzas y su impacto en la rentabilidad y solvencia de pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que se dedican a la venta de materiales de construcción en Cuenca, Ecuador, específicamente en "Importadora de Suministros para la Constructora Espinoza Andrade" (ISCEA CIA. LTDA.). La investigación es práctica y se enfoca en datos numéricos, con una muestra de 180 empresas. Los resultados evidencian que la mayoría de las compañías no tienen a alguien responsable de la gestión de crédito y cobranza, y no tienen un proceso claro para contratar a la persona adecuada. Debido a esto, el ciclo de operación de la empresa se ve afectado por la falta de políticas definidas para el cobro de facturas vencidas. Además, las empresas carecen de una base de datos eficiente para aprobar o rechazar a los clientes con un mal historial crediticio, lo que las lleva a seguir dando crédito a pesar de tener facturas pendientes. Un análisis de la relación entre los fondos necesarios para operar y el margen de maniobra ha concluido que la compañía no cuenta con los recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones inmediatas. El estudio guarda relación con la presente investigación, ya que se ha identificado un aumento constante en las cuentas por cobrar que ha impactado negativamente la liquidez de la empresa. Si no se toman medidas efectivas, esta situación podría tener graves consecuencias a largo plazo. Por eso, es vital llevar a cabo una investigación exhaustiva para determinar las causas detrás del aumento y formular soluciones concretas para resolver el problema. c) Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil Autor (a): Joselyne Karina Planta Ulloa (Tesis para obtener el título de Ingeniera en Contaduría pública y auditoría). **Título:** Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de empresas constructoras de Guayaquil, período 2014-2018. **Resumen:** La presente investigación titulada "analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras de Guayaquil en el período 2014- 2018. Tuvo como objetivo analizar el impacto que tienen las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas constructoras en Guayaquil en un período de cinco años, desde 2014 hasta 2018. Para lograr este objetivo, se empleó una metodología mixta que combinó el enfoque deductivo e inductivo, con un alcance descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal. Entre los principales resultados fueron que las compañías constructoras en Guayaquil tienen una gran cantidad [de cuentas por cobrar](#), lo [que](#) afecta negativamente su [liquidez, ya que](#) pagan primero a sus proveedores y luego cobran a sus clientes y, para compensar esa falta de liquidez, recurren a la deuda. Se sugiere que las empresas deben mejorar sus políticas de crédito y cobranza, comenzando por evaluar a los clientes y establecer un plazo máximo para el pago de los créditos otorgados. El estudio guarda relación con la presente investigación, ya que los resultados muestran que las empresas constructoras en Guayaquil tienden a tener una gran acumulación en sus cuentas por cobrar, lo que tiene un impacto significativo en su liquidez. Esto se debe a que pagan a sus proveedores antes de cobrar a sus clientes, lo que les obliga a obtener deuda para compensar la falta de liquidez. 1.5 Marco Conceptual: Amortización. Según Aulla (2022) "[Refleja el desgaste que sufren la maquinaria y otros elementos propiedad de la empresa, tales como vehículos, ordenadores, instalaciones o edificios. Se trata de elementos que están en la empresa varios años, pero que por el paso del tiempo o por su uso, se van desgastando. Periódicamente, como mínimo una vez al año, se ha de valorar el gasto que supone la](#)

amortización. De esta forma, se incluye entre los gastos a los que hacen referencia al desgaste de estos elementos propiedad de la empresa” (pág.26). Activo. De acuerdo con Tello et al. (2018) “Son los recursos controlados por la empresa, producto de hechos pasados y de los cuales se espera en el futuro beneficios económicos. Ejemplo: Caja, Bancos, Inversiones, Edificios, Patentes, Muebles de oficina, entre otros” (pág.12). Activo Corriente. Según Huamán (2018) “Son aquellos activos que deben permanecer en la empresa menos de doce meses. O sea, solo están en la empresa a corto plazo” (pág.43). Activo No Corriente. Según Aulla (2022) “Son aquellos activos que han de permanecer en la empresa más de doce meses, o sea, se mantienen más allá del corto plazo, que es un año. El activo no corriente se denomina también inmovilizado o fijo” (pág.43). Balance de Situación. De acuerdo a Huamán (2018) “Es un estado contable que refleja la situación patrimonial de la empresa en un día concreto. Por lo tanto, deriva de los activos, los pasivos y el patrimonio neto” (pág.46). Costo Histórico o Valor Actual. Según Tello et al. (2018) “Es aquel con el que fue comprado, más adiciones capitalizables, más revalorizaciones a las que se le haya sometido. Las facturas y los informes de revalorizaciones son las pruebas de ello” (pág.76). Devengado Contable. Según Tello, Tul, Vaca y Villavicencio (2018) “Son los efectos derivados de las transacciones que lleva a cabo la entidad económica con otras entidades, transformaciones internas y de otros eventos, los cuales deben reconocerse en el momento que ocurren, independiente del pago” (pág.15). Ingresos Financieros. De acuerdo con Aulla (2022) “Están relacionados con la actividad financiera de la empresa y se generan con las inversiones realizadas. Un ejemplo son los intereses percibidos por una empresa que tiene una cuenta corriente en un banco” (pág.22). Gastos Financieros. Según López, Navarrete, Zambrano, Quiñonez y Morán (2022) “Son los intereses y comisiones que cobran los bancos y otras instituciones financieras por los préstamos que dan o por los servicios financieros que prestan” (pág.23). Mayorización. Según Tello et al. (2018) “Es la clasificación de los valores ingresados en la journalización conforme a la naturaleza de cada cuenta, con ello se obtienen los saldos de cada una. De la misma forma, para su clasificación el contador requiere de criterio y orden, por cuanto el libro mayor permite tener los saldos o estados de cada una de las cuentas” (pág.18). Morosidad. Según Huamán (2018) “Es aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación” (pág.43). Libro Diario. Según Tello et al. (2018) “registro donde se asientan todas las operaciones que realizan las empresas de manera cronológica en forma de asiento” (pág.56). Pasivo Corriente. Según Aulla (2022) “Son las deudas con vencimiento a corto plazo; o sea, vencen a un plazo inferior a un año. En este apartado se incluyen los proveedores, que también reciben la denominación de acreedores comerciales” (pág.43). Ratio. Según Muñoz (2019) “Es el cociente entre dos cantidades. El cálculo de ratios del balance permite completar el diagnóstico de la empresa” (pág.154). Rentabilidad. Según Mogollón (2021) “Es el indicador financiero que evalúa el acierto o fracaso de la gestión empresarial, es la medida del rendimiento, que, en un determinado periodo, produce los capitales utilizados en sí mismos” (pág.90). Vida Útil. Según Tello et al. (2018) “Es el periodo de tiempo durante el cual se espera utilizar el activo por parte de la entidad” (pág.56).

CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 2.1 Descripción de la Realidad Problemática: A nivel mundial, el sector de la construcción tiene un impacto positivo para el crecimiento y desarrollo económico, brindando oportunidades de empleo directas e indirectas. Sin embargo, en los últimos años han presentado problemas financieros por sobrecostos, paralización de proyectos, retrasos en los proyectos y pérdida de empleos. Por tanto, la gestión de cobranzas se ha convertido en un tópico para las empresas que operan en condiciones de crisis económica. A nivel América Latina son pocas las empresas de construcción que cuentan con el seguimiento continuo de todos y cada uno de los créditos otorgados, debido a que la mayoría de las prestaciones de servicios se realiza en condiciones de crédito, lo cual los expone a riesgos relacionados con dichas condiciones. En ese sentido, se evidencia que las falencias provienen en el proceso de evaluar a los clientes y a las debilidades al tiempo estipulado al cobro de las valuaciones y facturas de la obra. A nivel nacional, las empresas del sector construcción cuentan con estabilidad en el panorama económico del país y por tal motivo este sector es responsable de gran parte de la producción nacional. Sin embargo, dejan de prestar servicios a otros clientes, por no contar con capital de trabajo, inclusive, en muchos casos los empresarios toman la decisión de cubrir las obligaciones de pago a sus proveedores, personal y otros con préstamos bancarios o aceptan líneas de crédito con tasas de interés sobrevaluadas. Por consiguiente, las deficiencias en cobrar las obras culminadas originan estos problemas, dado que la mayoría de estas empresas no tienen establecidas planes de contingencia para sus políticas de cobranzas, además, el hecho de esperar la fecha de vencimiento de sus facturas por cobrar, hace que frecuentemente mantienen déficit de efectivo y por consecuencia disminuyen las prestaciones de servicios. En ese sentido, el sector construcción no es ajena a contar con clientes morosos, porque estas empresas otorgan créditos a sus clientes. Sin embargo, gran parte de ellos incumplen el compromiso de sus cuotas generando así elevados índices de mora, la cual se agudiza con la ausencia de políticas de cobranza que les permita la recuperación de los créditos otorgados. La presente investigación está relacionada con [la gestión de cobranza en la empresa](#) Constructora Margos S. A.C. que presta servicios en construcción de pistas y veredas. En la empresa se emiten facturas previa valorización del avance de las obras en ejecución, estas facturas se emiten previa coordinación y con fechas determinadas para su cancelación, sin embargo, presentan problemas con el cumplimiento de la otra parte del pago acordado, puesto que cuando llega la fecha de pago de las facturas los contratistas manifiestan que la municipalidad beneficiada con la obra aún no ha cancelado el dinero que falta por la entrega de la obra finalizada. Las principales problemáticas que están relacionadas con esta situación son: a. La ausencia de un manual y políticas de cobranza que establezca los procedimientos para la recuperación de la morosidad y al desconocimiento de las personas al faltar a sus compromisos de pago que acarrea gastos por endeudamiento. b. La falta de personal en la empresa origina las falencias en el proceso de la gestión de cobranzas de las obras culminadas y entregadas de manera satisfactoria, lo cual origina [la falta de liquidez en la empresa](#). c. El endeudamiento con los proveedores que proveen a la empresa con materiales de construcción para realizar una obra. En muchos casos la falta de pago oportuno al proveedor genera el pago de intereses por el vencimiento de facturas generando gastos innecesarios para la empresa. d. No tiene un adecuado control interno de créditos y cobranza, esto conlleva que los clientes incumplan con sus pagos debido a que no se les realiza el seguimiento respectivo. e. No existe una comunicación constante entre la empresa y los clientes lo cual no facilita a realizar la gestión de cobros de manera oportuna. f. No se preparan informes mensuales de las cuentas por cobrar, ni separa los saldos por cobrar por antigüedad lo que permitiría distinguir clientes morosos. g. No se cuenta con personal suficiente para cubrir o abarcar las funciones y requerimientos para el área de cobranzas. El cual limita la comunicación y exigencia oportuna en el cobro de las facturas a los clientes. h. No se efectúan de manera oportuna las llamadas telefónicas o el seguimiento continuo a cada uno de los clientes morosos, por ese motivo algunos clientes no cumplen con el pago en el plazo establecido según políticas de la empresa. i. [La falta de liquidez en la empresa genera el incumplimiento de pago de planilla a los obreros](#) de la construcción generando sanciones laborales, personal administrativo, incumplimiento de pago de los impuestos al fisco lo que origina también sanciones tributarias. En ese sentido, la falta de pago de las facturas en las fechas acordadas representa un problema financiero de liquidez, lo cual ocasiona la ausencia de capital de trabajo, imposibilitando de esta manera la obtención de recursos, por medio de financiamiento con terceros, debido a que nadie presta dinero a empresas que no cuenta con capacidad de pago.

2.2 Formulación del Problema General y Específicos: 2.2.1 Problema General ¿En qué medida la gestión de cobranzas incide en la liquidez de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022? 2.2.2 Problemas Específicos a). ¿En qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en la liquidez corriente de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022? b). ¿En qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en la liquidez severa de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022? c). ¿En qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en la liquidez absoluta de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022? d). ¿En qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en el capital de trabajo de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022? e). ¿En qué medida el Periodo Promedio de Cobranza incide en la liquidez corriente de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022? 2.3 Objetivo General y Específicos: 2.3.1 Objetivo General Determinar en qué medida la gestión de cobranzas incide en la liquidez de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. 2.3.2 Objetivos Específicos a). Determinar en qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en la liquidez corriente de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. b). Determinar en qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en la liquidez severa de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. c). Determinar en qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en la liquidez absoluta de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. d). Determinar en qué medida la rotación de las cuentas por cobrar incide en el capital de trabajo de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo

2022. e). [Determinar en qué medida](#) el Periodo Promedio [de Cobranza incide en la liquidez](#) corriente [de la Empresa](#) Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. CAPÍTULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION [3.1 Justificación e Importancia del Estudio: 3.1.1 Justificación del Estudio El](#) presente estudio [de Suficiencia Profesional se desarrolló](#) con base en [el enfoque](#) del investigador, [el cual pretende](#) estudiar [la gestión de](#) cobranzas, siendo un aspecto trascendental en la empresa, que se relaciona con el desarrollo de sus actividades, donde se involucra la recopilación de facturas que no se pagaron, la negociación de términos de pago con clientes retrasados y la toma de medidas legales para recuperar el dinero deudor, asimismo se busca determinar si dicho fenómeno tiene incidencia en la liquidez de la empresa Constructora Margos S.A.C., en el periodo 2022. [3.1.2 Importancia del Estudio El](#) estudio [de Suficiencia Profesional es importante debido a que su desarrollo contribuirá](#) con evidencia [si, la gestión de cobranzas incide en la liquidez de la empresa](#) Constructora Margos S.A.C., [en el periodo](#) 2022. [3.2 Delimitación del Estudio: 3.2.1 Delimitación Espacial El](#) presente estudio [de Suficiencia Profesional se desarrolló en el área de](#) cobranza [de la empresa](#) Constructora Margos S.A.C. en el año 2022. [3.2.2 Delimitación Temporal El desarrollo del](#) presente estudio [de Suficiencia Profesional](#) abarcó los meses [de enero a diciembre del](#) 2022. [3.2.3 Delimitación Social La técnica que se](#) escogió [para la recopilación de](#) los datos [fue](#) el análisis de [los](#) estados financieros, mediante la evaluación de los ratios de liquidez y las cuentas por cobrar. La última fue aplicada a los colaboradores del área de cobranza de la empresa Constructora Margos S.A.C., en el periodo 2022. 3.2.4 Delimitación Conceptual a. Gestión de Cobranzas "Es el conjunto de acciones coordinadas y aplicadas adecuada y oportunamente a los clientes para lograr la recuperación de los créditos, de manera que los activos exigibles de la institución se conviertan en activos líquidos de la manera más rápida y eficiente posible, manteniendo en el proceso la buena disposición de los clientes para futuras negociaciones".3 b. Liquidez "La liquidez es el conjunto de aquellos recursos guardados, que pueden usarse como efectivo en cualquier momento. Se trata de fondos destinados a necesidades de corto plazo que requieren un flujo de libre acceso".4 3.2.5 Limitaciones En el proceso de realización del estudio no hubo ningún tipo de inconvenientes que dificulten en el desarrollo de la investigación, por lo que se desarrolló con total normalidad. 3 Campodónico, S. S., y Arévalo, J. W. (2019). Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Beraan Service S.A.C. En la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018.Repositorio UNMS. <https://onx.la/f0d864> Mogollón, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP SA: Periodo 2014-2016. Purique. Revista de Investigación Científica, 3(1), 262-285. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8097761> 3.3 Hipótesis General y Específicas: 3.3.1 Hipótesis General La gestión de cobranzas incide significativamente en la liquidez de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. 3.3.2 Hipótesis Específicas a). La rotación de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez corriente de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. b). La rotación de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez severa de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. c). La rotación de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez absoluta de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. d). La rotación de las cuentas por cobrar incide significativamente en el capital de trabajo de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. e). El Periodo Promedio de Cobranza incide significativamente en la liquidez corriente de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022. [CAPÍTULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO 4.1 Título de la Investigación](#) La [presente](#) investigación [de suficiencia profesional se](#) desarrolló debido [a](#) una problemática [que se visualizó en](#) la [empresa](#) Constructora Margos S.A.C., periodo 2022; que se denomina: "Deficiencia en la Gestión de Cobranzas y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022" 4.2 Formulación del Diseño Para iniciar a realizar el presente estudio, en primer lugar, fue necesario conocer los procesos que seguían las diversas áreas en la entrega de información financiera al departamento de contabilidad, debido a que en el análisis de los estados financieros que se realizó en la empresa fue evidente que tienen clientes que aún no han cancelado por sus servicios, por lo cual estos clientes tienen grandes deudas con la empresa, esto refleja que en la empresa constructora existen deficiencias con la gestión de cobranzas. En ese sentido, se comenzó a verificar la manera en que procedían a realizar los cobros de las deudas de los clientes para así encontrar el detonante de la problemática, para ello se requirió de ciertas herramientas de la empresa como el flujograma, el balance general, los estados financieros y las políticas de cobranzas que permitieron que se haga un análisis completo. Por tanto, para la recopilación de información fue necesario utilizar la técnica de análisis documental, de modo que los instrumentos fueron la hoja de registro que permitió evaluar el balance general y los estados financieros. En ese sentido, se desarrolló el análisis horizontal y vertical del balance general donde se realizó la comparación del año 2020 y 2021, asimismo, los mismos análisis se realizaron para los estados de resultados en ambos periodos. 4.3 La Empresa 4.3.1. Datos Generales La empresa Constructora Margos SAC especializada en servicios de construcción de pistas, veredas y edificios completos, fue creada y fundada el 27 de mayo del 2015, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una Sociedad Anónima Cerrada, inicio sus actividades el 01 de julio del 2015. 4.3.2 Nombre de la Empresa, RUC, Actividad, Giro y Régimen ? Nombre: Constructora Margos S.A.C. ? RUC: 20600409035 ? Actividad: Construcción de carreteras y vías de ferrocarril ? Giro de negocio: Construcción ? Régimen: Régimen General 4.3.3 Ubicación de la Empresa Dirección: Pasaje Cuzco Mz A Lote 02 Nueva Villa El Carmen II - Independencia- Lima. 4.3.4 Tamaño de la Empresa Es una pequeña empresa que cuenta con aproximadamente 06 colaboradores. 4.3.5 Misión y Visión 4.3.5.1 Misión La misión de la empresa Constructora Margos S.A.C. es: "Brindar soluciones a sus clientes mediante los servicios que brinda de edificación, pavimentación de pistas, veredas, excavación y movimiento de tierra, con la mejor calidad y destacado profesionalismo, enfocando a satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes, excelencia profesional y una constante innovación tecnológica, en el mejor tiempo propuesto para que nuestros clientes sean nuestra mejor recomendación". 4.3.5.2 Visión La visión de la empresa Constructora Margos S.A.C. es: "Como empresa de construcción, es abrir la mente a la integración de todos los recursos de la industria de la construcción, del entorno para la incorporación y crecimiento en el mercado globalizado". 4.3.6 Objeto Social El objeto de la empresa es dedicarse a las actividades de construcción con amplia experiencia en la ejecución de proyectos de obras civiles, infraestructura y concesiones viales, en los sectores público y privado, que cumple con altos estándares de calidad, apoyados en un equipo humano competente, cuenta con maquinarias y equipos especializados, garantizando así proyectos que generen valor a grupos de interés lo cual contribuye al desarrollo sostenible del país. 4.3.7 Valores Institucionales Los valores que la empresa Constructora Margos S.A.C. aborda en cada uno de sus proyectos y por los que quiere destacar en su labor diaria son: 4.3.7.1 Compromiso Cumplir con la palabra prometida. Ser consistentes con lo que se dice y se hace. 4.3.7.2 Responsabilidad Social Lograr que las obras y proyectos tengan como eje fundamental la protección y el cuidado del medio ambiente. 4.3.7.3 Ética Realizar el trabajo con profesionalismo, honestidad, lealtad y entrega, sobre la base de normas y reglas institucionales. 4.3.7.4 Calidad Cumplir el trabajo con alto nivel de eficiencia, obteniendo resultados que cumplan las expectativas y necesidades de los usuarios. 4.3.7.5 Trabajo en Equipo Realizar una toma conjunta y solidaria de decisiones en busca de un objetivo común y con responsabilidad compartida. 4.3.7.6 Organización Conjugar los recursos de forma ordenada y respetar las formas de trabajo de la empresa. 4.3.7.7 Eficiencia Lograr resultados al menor costo posible, racionalizando los recursos para alcanzar los fines propuestos. 4.3.8 Política Integrada de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente Constructora Margos S.A.C. como empresa ejecutora de obras [conscientes de los riesgos laborales asociados a las actividades propias del sector y comprometida con la prevención de](#) accidentes [y el deterioro de la salud](#) de sus trabajadores y personal tercero, con la finalidad de contribuir a un crecimiento responsable adquiere los siguientes compromisos: Fomentar una [cultura de prevención de los riesgos laborales, promoviendo y fortaleciendo conductas y actitudes que incidan positivamente en la seguridad y salud individual y grupal. Estar comprometidos con el cumplimiento de todos los requisitos legales y otros que la organización suscriba en materia de seguridad, salud](#) ocupacional [y medio ambiente en general y los aplicables al sector construcción](#) . Minimizar el impacto sobre el medio ambiente generado por las actividades que desarrollamos, llevando a cabo un proceso constructivo responsable. [Integrar principios de la Prevención de Riesgos y Salud en el Trabajo en la toma de decisiones técnicas, organizativas y económicas relacionadas con la planificación y ejecución de trabajos, vinculados directa o indirectamente al proceso constructivo. Implementar, en coordinación y participación de los trabajadores, sistemas de trabajo que se garanticen condiciones seguras y libres de riesgos.](#) Mejorar continuamente la eficacia del sistema de gestión, para reforzar el compromiso en la búsqueda de cero accidentes, como instrumento para aumentar la confianza del mercado, así como el rendimiento y la eficiencia general de la empresa. 4.3.9 Organigrama Institucional Junta General de Accionistas Gerencia General Administracion Obras Contabilidad Tesoreria Maquinarias de Construccion Figura 1. Organigrama institucional Fuente: Empresa Constructora Margos S.A.C. Personal de Construcción Civil 4.4

Reseña Histórica La empresa Constructora Margos SAC empieza sus actividades en el año 2015, con una amplia experiencia en servicios de construcción de pistas y veredas, de edificios completos, alquiler de maquinarias y otros equipos NCP, y en actividades de asesoramiento empresarial. Cuenta con profesionales calificados comprometidos en brindarle un producto de calidad y sobre todo cumpliendo con los compromisos pactados con sus clientes. 4.5 Descripción de Actividades Labores que realizo en el Área de Contabilidad de la empresa Constructora Margos SAC son las siguientes: ? Provisión de facturas de compras y ventas ? Cálculo de sueldos y salarios mensuales ? Determinación de aportes y impuestos mensuales (Afp, Igv-Renta, Essalud, Renta 5ta., Renta 4ta.) ? Provisión de planilla, honorarios ? Análisis de cuentas por Cobrar y Pagar 4.6 Diseño Esquemático 4.6.1 Técnica de Recolección de Datos La investigación se desarrolló mediante la técnica del análisis documental, el cual permitió la corroboración detallada de la información recopilada de los reportes financieros de la empresa Constructora Margos S.A.C.; por lo que se desarrolló una investigación bibliográfica sobre las variables de estudio, asimismo, se usó el balance general y los estados de resultados del 2020 y 2021 para aplicar las ratios de liquidez a través de una comparación de los periodos analizados. 4.6.2 Instrumento de Recolección de Datos El instrumento para la investigación fue la guía de observación que se diseñó de acuerdo al área de cobranzas para identificar los roles y procedimientos que se siguen para la gestión de las deudas de sus clientes. Se encuentra estructurada en 3 partes. La primera trata de la observación donde se analizan los documentos de los clientes a quienes se les otorga el servicio en crédito, la segunda trata en la revisión de la línea de créditos de los clientes y la tercera trata de la coordinación con los clientes para estimar la fecha de cancelación de los pagos. Además, la hoja de registro que permite registrar y evaluar los estados financieros de la empresa Constructora Margos S.A.C.; con el propósito de identificar el nivel de gestión de cobranza y su liquidez. 4.7 Descripción de los Aspectos Básicos del Diseño La presente investigación que se desarrolló a través de una guía de observación y análisis documental, de modo que fue necesario realizar la gestión para acceder a los documentos de contabilidad de la empresa, entonces, se inició con la recopilación de información proporcionada por la empresa Constructora Margos S.A.C. En ese sentido, se recibió el apoyo de la gerencia general de la empresa quien autorizó la entrega de los reportes contables de los periodos 2020 y 2021 que luego se procesó en el programa Microsoft Excel, para realizar la comparación de los estados de resultados y los estados que proyecta la empresa. Finalmente, con toda la información obtenida se realizó el análisis manual y digital a través de cuadros y tablas comparativas y se calculó las ratios financieras con el propósito de identificar la gestión de cobranza y el nivel de liquidez de la empresa. 4.8 Síntesis de la Realidad Problemática La presente investigación nace a raíz de los problemas que está pasando la empresa Constructora Margos SAC, que en su actividad comercial emite facturas previa valorización del avance de las obras en ejecución y luego tiene problema de cobros de los mismos. Esto se debe a diversos problemas determinados a través de la investigación y los cuales se detallan a continuación: a) La falta de un manual y políticas de cobranza efectivas tiene graves consecuencias para la gestión financiera de la empresa. A estos se suma la falta de procedimientos claros y bien establecidos para la recuperación de la morosidad puede dificultar la capacidad de la empresa para cobrar de manera oportuna y eficiente las deudas pendientes. Por lo que resulta fundamental que la empresa implemente política de cobranza clara y rigurosa que incluyan medidas preventivas y de solución de problemas, como la educación financiera y la gestión de cartera, para minimizar el riesgo de incumplimiento y mejorar la gestión de la morosidad. También es importante que los manuales de cobranza sean actualizados regularmente y que sean accesibles para todos los empleados, incluyendo a los responsables de la gestión financiera. De esta manera, se pueden asegurar procesos de cobranza eficaz, una gestión más eficiente de la morosidad y una reducción en los costos asociados con el endeudamiento. b) Por otro lado, la empresa tiene problemas de endeudamiento con los proveedores que suministran los materiales para realizar una obra. A menudo, el retraso en el pago a los proveedores resulta el pago de intereses por facturas vencidas, lo que genera gastos adicionales innecesarios para la empresa. c) Además, la falta de comunicación constante entre la empresa y los clientes dificulta la gestión oportuna de los cobros. Los informes mensuales de cuentas por cobrar no se preparan, ni se separan los saldos por cobrar por antigüedad, lo que dificulta identificar a los clientes morosos. d) Además, la empresa no cuenta con el personal suficiente para cubrir las funciones y requerimientos del área de cobranza, lo que limita la comunicación y la exigencia oportuna en el cobro de las facturas a los clientes. Como resultado, algunos clientes no cumplen con el pago en el plazo establecido según las políticas de la empresa debido a la falta de llamadas telefónicas o seguimiento continuo y oportuno. e) A consecuencia de ello, en la empresa se genera falta de liquidez, llevando al incumplimiento de pago de planilla a los obreros de la construcción generando sanciones laborales, personal administrativo, incumplimiento de pago de los impuestos al fisco lo que origina también sanciones tributarias. f) El control inadecuado de créditos y cobranza puede tener graves consecuencias para la empresa. Si los clientes no cumplen con sus pagos, esto puede afectar la tesorería de la empresa y dificultar su capacidad de mantener sus operaciones y financiar nuevos proyectos. Además, esta falta de seguimiento puede dar lugar a una acumulación de deudas impagas y dificultar aún más la recuperación de los pagos pendientes. Por lo tanto, es esencial que la empresa implemente un sistema de control interno eficaz que permita monitorear de manera constante los créditos y cobranzas, para asegurarse de que los clientes cumplan con sus obligaciones de pago y mantener una liquidez económica saludable. g) En la empresa actualmente no existe una práctica sistemática de preparar informes mensuales de las cuentas por cobrar, lo que significa que la información sobre las deudas pendientes no está disponible de manera clara y organizada. Además, la empresa no separa los saldos por cobrar por antigüedad, lo que hace difícil identificar a los clientes que tienen un historial de retraso en sus pagos. Esta falta de información precisa y organizada dificulta la capacidad de la empresa para gestionar eficazmente sus cuentas por cobrar y para tomar decisiones informadas sobre cómo manejar las deudas pendientes. h) Se observa una falta de compromiso por parte del equipo encargado de gestionar las cobranzas, lo cual está generando retrasos en los pagos y una acumulación de deudas. Esto pone en riesgo la estabilidad financiera de la empresa y afecta negativamente su capacidad para cumplir con sus obligaciones y invertir en nuevos proyectos. i) La falta de una adecuada gestión de cobranza está generando incongruencias en los registros financieros y dificultadas para realizar un análisis preciso de la situación financiera de la empresa. Esto dificulta tomar decisiones estratégicas y para planificar el futuro de la empresa. En ese contexto, se planteó como objetivo general "determinar en qué medida la gestión de cobranzas incide en la liquidez de la empresa Constructora Margos S.A.C., periodo 2022". Todo esto con la finalidad de mejorar la gestión de cobranza y lograr una recuperación de deudas de manera eficiente y oportuna, reduciendo los costos asociados a los intereses por facturas vencidas y mejorando la relación con los clientes. El cual se logra a través de una comunicación constante con los clientes, la preparación de informes mensuales de cuentas por cobrar, la separación de saldos por cobrar por antigüedad, y contar con el personal suficiente para cubrir las funciones y requerimientos del área de cobranzas. Además, se debe realizar llamadas telefónicas y seguimiento continuo a los clientes morosos para asegurar el cumplimiento de los plazos establecidos en las políticas de la empresa. En general, mejorar la gestión de cobranza es esencial para la situación financiera de la empresa Por lo tanto, se recurrió al análisis financiero y contable, con finalidad de buscar una solución viable para la problemática que viene enfrentado la empresa hace varios años. CAPITULO V: PRUEBA DE DISEÑO 5.1 Aplicación de la Propuesta de Solución El presente trabajo de suficiencia profesional está basado en mi experiencia profesional en el área de contabilidad, siendo tesorería donde se encuentra el área de cobranzas que presenta diversos problemas debido a que no existe un manual o política adecuada a seguir para realizar la gestión de cobranzas lo cual influye en la liquidez de la empresa Constructora Margos S.A.C. en ese sentido, como solución para mejorar la gestión de cobranza se están planteando diversas conclusiones y recomendaciones que la empresa tiene que seguir. 5.2 Desarrollo del Caso La empresa Constructora Margos S.A.C presta sus servicios de construcción de pistas y veredas a través de créditos a sus clientes, por lo que se emiten facturas con fechas específicas de pago del servicio, sin embargo, presentan deficiencias en su gestión de cobranzas porque no tienen establecido una adecuada política que estipule los procedimientos a seguir para realizar los cobros o las medidas a tomar ante clientes morosos; lo cual ocasiona que el cliente no cumpla con sus pagos en el tiempo correspondiente y también dificulta a que la empresa presente problemas de liquidez para realizar los pagos de los servicios y productos que adquirió para completar el proyecto. Diagrama del Proceso de Cobranza a los Clientes ? Registro actualizado de los pagos pendientes de cobranza. ? Enviar al correo aviso previo al vencimiento de la factura. Área de Cobranzas ? Enviar reclamos posteriores al vencimiento. ? El cliente cancela su factura en su mayoría de ocasiones después de 15 días ó meses. ? En casos de no obtener respuestas se procede a tomar acciones legales. Figura 2. Diagrama del proceso de cobranza a los clientes Fuente: Elaboración Propia Comentario: Se aprecia que en el proceso de cobranza a los clientes no hay estrategias

Finan.Derivados 0.00 0.00 0% 0.0% Inversiones al Método de Participación 0.00 0.00 0% 0.0% Otras Inversiones
Financieras 0.00 0.00 0% 0.0% Cuentas por Cobrar Comerciales 0.00 0.00 0% 0.0% Cuentas por Cobrar a Partes
Relacionadas 0.00 0.00 0% 0.0% Otras Cuentas por Cobrar 0.00 0.00 0% 0.0% Existencias (Neto) 0.00 0.00 0% 0.0%
Activos Biológicos 0.00 0.00 0% 0.0% Inversiones Mobiliarias 0.00 0.00 0% 0.0% Inmuebles, Maquinaria y Equipo
(Neto) 99,935.00 Activos Intangibles (Neto) Act. por Impto.a la Renta y Partic.Difer 0.00 Crédito Mercantil 0.00 Otros
Activos 0.00 Total Activo No Corriente 99,935.00 73,910.00 0.00 0.00 0.00 73,910.00 13% 0% 0% 0% 13% 12.1%
0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 12.1% TOTAL ACTIVO 746,812.00 609,202.42 100% 100.0% Fuente: Elaboración propia Tabla 4
Análisis vertical del pasivo del Balance General 2020 y 2021 ANÁLISIS VERTICAL PASIVO Y PATRIMONIO 2020 2021
2020 2021 PASIVO CORRIENTE Sobregiros bancarios Obligaciones Financieras Cuentas por Pagar Comerciales Cuentas
por Pagar a Partes Relacionadas Impto. a la Renta y Partic. Corrientes Otras Cuentas por Pagar Provisiones Pasivos
mantenidos para la venta Total Pasivo Corriente 282,810.00 281,175.00 37.9% 46.2% 0.00 0.00 0.0% 0.0% 0.0% 0.00
0.0% 0.0% 491,069.00 325,888.00 65.8% 53.5% 0.00 0.00 189,906.00 0.00 18,353.00 0.00 0.0% 0.0% 0.00 0.0%
0.0% 27,006.00 25.4% 4.4% 0.00 0.0% 0.0% 17,707.00 2.5% 2.9% PASIVO NO CORRIENTE Obligaciones Financieras
Cuentas por Pagar Comerciales Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas Pasivo por Impto. Renta y Partic. Difer Otras
Cuentas por Pagar Provisiones Ingresos Diferidos (Netos) Total Pasivo No Corriente PASIVO TOTAL PATRIMONIO NETO
Capital Acciones de Inversión Capital adicional Excedente de Revaluación Reservas Legales 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00
0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 491,069.00 325,888.00 4,000.00 4,000.00 0.00 0.00
348,253.00 348,253.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 46.6%
0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0% 53.5% 0.7% 0.0% 57.2% 0.0% 0.0% Otras Reservas
Resultados Acumulados Diferencias de Conversión Resultados del Ejercicio 0.00 0.00 (97,511.00) (97,511.00) 0.00 0.00
1,001.00 28,572.42 0.0% -13.1% 0.0% 0.1% 0.0% -16.0% 0.0% 4.7% Total Patrimonio Neto TOTAL PASIVO Y
PATRIMONIO NETO Fuente: Elaboración propia 255,743.00 283,314.42 34.2% 46.5% 746,812.00 609,202.42 100.0%
100.0% 5.3.2 Interpretación de Datos Obtenidos a) Análisis Horizontal Con respecto a los activos en el análisis horizontal
del balance general del 2020 y 2021 se demuestra que en la empresa disminuyó al -96% su efectivo y equivalente en
efectivo, inclusive su cuenta por cobrar comercial neto tuvo una disminución del -23%; de modo que el total de su activo
corriente disminuyó a un 17%. Por otra parte, con respecto a sus activos no corrientes hubo una disminución del -26%
de los inmuebles, maquinarias y equipos. En el análisis general del total de activos se demuestra que los activos del año
2020 y 2021 disminuyeron en -18%. Con respecto a los pasivos en el análisis horizontal del balance general del 2020 y
2021 se demuestra que disminuyeron las cuentas por pagar comerciales al -86%; el impuesto a la renta y participativos
corrientes al -4% y otras cuentas por pagar al -1%. Además, sobre el pasivo corriente no hubo ningún movimiento en
ambos años. Con respecto al patrimonio hubo un incremento del 2754% en los resultados del ejercicio. En el análisis
general del total de pasivo y patrimonio neto hubo una disminución del -18%. En relación al análisis anterior, se concluyó
que los activos y pasivos han presentado cambios que no favorecen a la liquidez de la empresa, dado que no tienen un
control adecuado de sus recursos económicos. b) Análisis Vertical Con respecto a los activos en el análisis vertical del
balance general del 2020 y 2021 se demuestra que en el efectivo y equivalente de efectivo en el 2020 representó el 6%
del activo total, mientras que hubo una disminución para el 2021 con 0.3%, además, las cuentas por cobrar comerciales
netos representaron en el 2020 el 46% del total de activo y para el 2021 fue del 43%; mientras que las existencias en el
2020 tuvieron una representatividad del 32% y en 2021 del 38.7%; de modo que el total de activo corriente para el
2020 fue de 87% incrementándose para el 2021 con 87.9%. Por otra parte, con respecto a sus activos no corrientes en
el 2020 representó el 13% del total de activos y en el 2021 el 12.1%. Con respecto a los pasivos en el análisis vertical
del balance general del 2020 y 2021 se demuestra que las cuentas por pagar comerciales en el 2020 representaron el
25.4% del total de pasivos, mientras que hubo una gran variación para el 2021 con 4.4%. Además, la mayor
representatividad fue de otras cuentas por pagar en el 2020 con 37.9%, con un incremento en el 2021 del 46.2%. Por
tanto, el total de pasivo corriente en el 2020 fue de 65.8% disminuyendo el 2021 con 53.5%. Con respecto a los pasivos
corrientes no hubo movimiento en ambos años. Por otra parte, en el patrimonio neto en el 2020 y 2021 el capital
representó el 0.5% y 0.7% respectivamente, sin embargo, hubo un gran incremento en la capital adicional con 46.6% y
57.2% respectivamente, de modo que en el 2020 el patrimonio neto representó el 34.2% del total de pasivo y
patrimonio neto y en el 2021 fue de 46.5%. En relación al análisis anterior, se concluyó que la empresa en el último año
no ha estado presentando altos índices de deuda, sin embargo, ha estado utilizando capital adicional para sus
operaciones, por tanto, es relevante que en la empresa exista un equilibrio en sus gastos para que no se arriesguen a
generar pérdidas y no puedan seguir cumpliendo con sus compromisos. 5.4 Estados de Resultados de 2020 y 2021
ESTADO DE RESULTADOS 2020 - 2021 (Expresado en nuevos soles) 2020 2021 VENTAS 524,654.00 539,758.98 COSTO
DE VENTA (335,110.00) (403,950.93) DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDAS 0.00 0.00 UTILIDAD
BRUTA 189,544.00 135,808.05 GASTOS DE ADMINISTRACION (163,055.03) GASTOS DE VENTAS (27,428.50)
(80,082.53) (26,780.00) UTILIDAD DE OPERACION (939.53) 28,945.52 GASTOS FINANCIEROS (337.47) INGRESOS
DIVERSOS 2,230.00 INGRESOS FINANCIEROS 48.00 (386.39) 0.00 13.29 UTILIDAD DEL EJERCICIO 1,001.00 28,572.42
Figura 6. Estados de Resultados del 2020-2021 de la Empresa Constructora Margos S.A.C. 5.4.1 Análisis Horizontal y
Vertical del ER 2020 y 2021 Tabla 5 Análisis horizontal del Estado de Resultados 2020 y 2021 ANÁLISIS HORIZONTAL
2020 2021 VARIACIÓN PORCENTAJE VENTAS 524,654.00 539,758.98 15,104.9799999999 3% COSTO DE VENTA
(335,110.00) (403,950.93) 68,840.9300000000 21% DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDAS 0.00
0.00 UTILIDAD BRUTA 189,544.00 135,808.05 53,735.9500000000 -28% GASTOS DE ADMINISTRACION (163,055.03)
(80,082.53) 82,972.5000000000 -51% GASTOS DE VENTAS (27,428.50) (26,780.00) 648.5000000000 -2% UTILIDAD
DE OPERACION (939.53) GASTOS FINANCIEROS INGRESOS DIVERSOS INGRESOS FINANCIEROS (337.47) 2,230.00
48.00 28,945.52 (386.39) 0.00 13.29 29,885.0500000000 48.9200000000 2,230.0000000000 34.7100000000 -3181%
14% -100% -72% UTILIDAD DEL EJERCICIO 1,001.00 28,572.42 27,571.4200000000 2754% Fuente: Elaboración
propia Tabla 6 Análisis vertical del Estado de Resultados 2020 y 2021 ANÁLISIS VERTICAL 2020 VENTAS 524,654.00
COSTO DE VENTA (335,110.00) DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDAS 0.00 2021 2020 2021
539,758.98 100% 100% (403,950.93) -64% -75% 0.00 UTILIDAD BRUTA 189,544.00 135,808.05 GASTOS DE
ADMINISTRACION (163,055.03) GASTOS DE VENTAS (27,428.50) (80,082.53) (26,780.00) 36% -31% -5% 25% -15%
-5% UTILIDAD DE OPERACION (939.53) 28,945.52 -0.2% 5% GASTOS FINANCIEROS (337.47) INGRESOS DIVERSOS
2,230.00 INGRESOS FINANCIEROS 48.00 (386.39) 0.00 13.29 -0.1% 0.4% 0.01% -0.1% 0% 0.00025% UTILIDAD DEL
EJERCICIO 1,001.00 28,572.42 0.2% 5.3% Fuente: Elaboración propia 5.4.2 Interpretación de Datos Obtenidos a)
Análisis Horizontal Con respecto al análisis horizontal de los estados de resultados del 2020 y 2021 se demuestra que se
incrementaron las ventas al 3% y los costos de ventas al 21%, sin embargo, hubo una disminución de la utilidad bruta al
-28%. Además, se disminuyó el gasto de operación en -51% y en gasto de ventas al -2%; por lo cual la utilidad de
operación disminuyó al -3181%. Mientras que los gastos financieros incrementaron al 14% hubo una disminución de los
ingresos financieros del -72%. Finalmente, los resultados de utilidad del ejercicio fueron positivos con 2754%. b) Análisis
Vertical Con respecto al análisis vertical de los estados de resultados del 2020 y 2021 se demuestra que hubo una
disminución de los costos de ventas del -64% para el 2020 y del 75% para el 2021, su utilidad bruta fue de 36% para
2020 pero disminuyó al 25% para el 2021. Además, se disminuyó la utilidad de operación con -0.2% para el periodo
2020 y se incrementó al 5% para el 2021, esto debido a que hubo disminución de los gastos de administración y ventas.
Sobre los gastos financieros no hubo variaciones significativas para ambos años, pero en el 2020 hubo un incremento de
0.4% en ingresos diversos, pero no hubo movimientos para el 2021. Finalmente, los resultados de utilidad del ejercicio
fueron positivos con 5.3%. 5.5 Calculo y Análisis de los Indicadores Financieros 5.5.1 Índice de Liquidez Fórmula:
Liquidez corriente = Activo Corriente Pasivo corriente $Lilliaaz\ alllialla\ 2021 = R / 535,292.42\ R / 325,888.00 = R / 1.64$
 $Lilliaaz\ alllialla\ 2020 = R / 646,877.00\ R / 491,069.00 = R / 1.32\ 2021\ vs\ 2020\ Variación \rightarrow S / 0.32$ Como se puede
apreciar, al aplicarse el índice de liquidez en ambos años, el hallazgo evidencia que la empresa Constructora Margos
S.A.C. en el periodo 2020 tuvo un índice de 1.32 que demuestra que la empresa tenía la posibilidad de cubrir 1.32
centavos, por cada sol que conservaba en sus compromisos de corto tiempo, mientras que para el año 2021 este
incrementó a 1.64 centavos, comprendiendo que la empresa cubría 1.64 de sus activos corrientes en cada sol de sus
pasivos corrientes. Se concluyó, que la empresa en el periodo 2020 y 2021 no presentó problemas para hacerse
responsable de sus compromisos a corto plazo. Además, es relevante recalcar que se evidencia un incremento de la ratio

de liquidez de 0.32 para el 2021. 5.5.2 **Prueba Acida Fórmula: Prueba ácida = Activo Corriente** - Existencia **Pasivo corriente** $R/ 535,292.42 - R/ 235,882.00$ **Lilliaaz alllialla 2021 =** $R/ 325,888.00 = R/ 0.91$ $R/ 646,877.00 - 235,882.00$ **Lilliaaz alllialla 2020 =** $R/ 491,069.00 = R/ 0.84$ Como se puede apreciar, al aplicarse prueba ácida en ambos años, el hallazgo evidencia **que por cada sol de deuda que mantiene la** Constructora Margos S.A.C. en el periodo 2020 cuenta con $S/0.84$ céntimos para cancelarlo, asimismo, para el año 2021 por cada sol de deuda tuvo $S/0.91$ céntimos para pagarlo, lo cual evidencia un incremento para el 2021. Por tanto, se concluyó que la empresa no se encuentra capacitada para cubrir todos sus compromisos sin recurrir a vender sus inventarios, aunque se evidencie un ligero incremento. 5.5.2 **Capital de Trabajo Fórmula: Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente** **Capital de trabajo 2021 =** $S/ 535,292.42 - S/ 325,888.00 = S/ 209,404.42$ **Calital aa llaaail 2020 =** $R/ 646,877.00 - R/ 491,069.00 = S/ 105,808.00$ Como se puede apreciar, al realizar el análisis de capital de trabajo de ambos años, el hallazgo demuestra que para la empresa Constructora Margos S.A.C. en el periodo 2020 es de $S/ 105,808.00$ y para el periodo 2021 es de $S/ 209,404.42$; lo cual permite cubrir todos los gastos que se incurre para realizar los proyectos de construcción de pistas y veredas a un corto plazo, que también demuestra un incremento. Por tanto, se concluyó que la constructora presenta un capital de trabajo positivo, por lo que pueden continuar realizando más proyectos. 5.5.3 **Rotación de Cuentas por Cobrar Fórmula: Vanrar narar Rotación de Cuentas por Cobrar (en veces) = Cranrar nmr anarar** $R/ 539,758.98$ **Rllaaíól aa Clallal Ill alalal 2021 =** $R/ 262,171.00 = 2.05$ **laaal R/ 524,654.00 Rllaaíól aa Clallal Ill alalal 2020 =** $R/ 339,937.00 = 1.54$ **laaal** Como se puede apreciar, cuando se realiza **el análisis de las cuentas por cobrar** en ambos años, **en los** hallazgos se evidencia que para la empresa Constructora Margos S.A.C. en el periodo de 2020 se convirtió 1.54 veces la cuenta por cobrar en liquidez, mientras que en el periodo 2021 se convirtió 2.05 veces su cuenta por cobrar en liquidez. Por tanto, se concluyó que la empresa presenta una lenta rotación, asimismo, este problema ha aumentado para el 2021 porque no existe de una política de gestión de cobranzas y tampoco se establecen estrategias para los cobros. 5.5.4 **Periodo Promedio de Cobro Fórmula: Cranrar nmr anarar*365 aiar** **Periodo Promedio de Cobranza = Vanra narar** $R/ 262,171.00 \times 365$ **Palilal Plllaail aa Clalalza 2021 =** $R/ 539,758.98 = 177$ **aíal R/ 339,937.00 \times 365** **Palilal Plllaail aa Clalalza 2020 =** $R/ 524,654.00 = 236$ **aíal** Como se puede apreciar, cuando se realiza el análisis del periodo promedio de cobranza en ambos años, en los hallazgos se evidencia que la empresa Constructora Margos S.A.C. en el periodo de 2020 se ha tardado 236 días para realizar los cobros de las deudas a los clientes y en el periodo 2021 se ha tardado 177 días. Por tanto, se concluyó que la empresa para el 2021 disminuyó los días de demora para realizar las cobranzas, sin embargo, aún existe la demora debido a que existe un proceso deficiente en la etapa de facturación, comunicación y aplicación de estrategias para la gestión de cobranzas. 5.6 **Informe Final al Análisis Realizado** Al analizar las cuentas por cobrar representa un factor relevante porque permite que se tomen decisiones que se relacionan **con la implementación de la política de créditos y cobranzas**. Este trabajo **se** centró en el análisis de las cuentas de la empresa Constructora Margos S.A.C. luego de realizar el análisis horizontal y vertical del estado financiero y el análisis de las ratios financieras se encontró. Al realizar el análisis horizontal con respecto al balance general se encontró que la totalidad de activos en el año 2020 y 2021 disminuyeron en -18% en la empresa Constructora Margos, presentado cambios que no favorecen en la liquidez, dado que no tienen un control apropiado de sus recursos económicos. Asimismo, en el análisis vertical se encontró que las cuentas de cobrar comerciales netos representaron para el 2020 el 46% de la totalidad de activos y para el 2021 fue del 43%, siendo cifras altas para la liquidez a corto plazo de la organización. Al realizar el análisis horizontal con respecto al estado de resultados, se encontró que entre el periodo 2020 y 2021 se incrementaron las ventas al 3% y los costos de ventas al 21%, sin embargo, hubo una disminución de la utilidad bruta al -28%. En el análisis vertical, los resultados del año 2020 y 2021 demuestran que hubo una disminución de los costos de ventas del -64% para el 2020 y del 75% para el 2021, su utilidad bruta fue de 36% para 2020 pero disminuyó al 25% para el 2021. En la liquidez, se encontró que la Constructora Margos durante el periodo 2020 tuvo un índice de 1.32 que demuestra que la empresa tenía la posibilidad de cubrir 2.57 centavos, por cada sol que conservaba en sus compromisos de corto tiempo, mientras que para el año 2021 esto incremento a 1.64 centavos, comprendiendo que la empresa cubría 1.64 de sus activos corrientes en cada sol de sus pasivos corrientes. Resultado positivo, además, se evidencia un incremento de la ratio de liquidez de 0.32 para el 2021. Con respecto a la prueba ácida, se encontró que la Constructora Margos durante el periodo 2020 cuenta con $S/0.84$ céntimos para cancelarlo, asimismo, en el periodo 2021 por cada un sol de la deuda tuvo $S/0.91$ céntimos para pagarlo, lo cual evidencia un incremento para el 2021. Es decir, la empresa no se encuentra capacitada para cubrir todas sus obligaciones, por lo que es más probable, en el corto plazo recurra vender sus inventarios. Con respecto a la Rotación de Cuentas por Cobrar, se encontró que la empresa Constructora Margos en el periodo de 2020 convirtió 1.54 veces su cuenta por cobrar en liquidez, mientras que en el periodo 2021 convirtió 2.05 veces su cuenta por cobrar en liquidez. Esto evidenció que la empresa presenta una lenta rotación, el cual se aumentado para el 2021, porque no existe de una política de gestión de cobranzas y tampoco se establecen estrategias para los cobros. Finalmente, Con respecto al Periodo Promedio de Cobro, se encontró que Constructora Margos en el periodo de 2020 se ha tardado 236 días para realizar los cobros de las deudas a los clientes y en el periodo 2021 se ha tardado 177 días. Por tanto, se concluyó que la empresa para el 2021 disminuyó los días de demora para realizar las cobranzas, sin embargo, aún existe la demora debido a que existe un proceso deficiente en la etapa de facturación, comunicación y aplicación de estrategias para la gestión de cobranzas. **CONCLUSIONES** Las conclusiones que se presentan a continuación están hechas según los hallazgos que se obtuvo del análisis de los Estados Financieros de la Constructora Margos SAC: 1) Se concluyó que durante el periodo 2020 y 2021 la constructora presenta serios problemas en el control de los créditos y cobranzas, lo cual ocasiona que la clientela no cumpla con sus respectivos pagos porque no existe un seguimiento adecuado y oportuno. 2) Se concluye que la empresa, de acuerdo a la Prueba Acida, presenta dificultades en el cumplimiento de sus obligaciones de finanza dentro de un corto periodo. Es decir, la empresa no se encuentra capacitada para cubrir todos sus compromisos, sin antes decidir vender sus inventarios, aunque se evidencie un ligero incremento en el año 2021. 3) La rotación de las cuentas por cobrar de la empresa es lenta, dicho de otro modo, existe una deficiencia en la rotación, la empresa está tardando más tiempo de lo esperado para recibir el pago de sus clientes, lo cual tiene un efecto negativo en su flujo de caja y en la capacidad de pago para asumir sus obligaciones financieras. 4) La empresa en el último año 2021 disminuyó a comparación del año 2020 los días de demora para realizar las cobranzas de 236 a 177 días, sin embargo, aún existe la demora debido a un proceso deficiente en la etapa de comunicación y aplicación de estrategias para la gestión de cobranzas. 5) Finalmente, se concluyó que la falta de una adecuada gestión de cobranza está afectando la liquidez de la constructora. Si bien la constructora tiene ratio de liquidez adecuado, en parte esto se debe a que su activo corriente está conformado en gran porcentaje por sus inventarios, por lo tanto, la empresa no se encuentra capacitada para cubrir todos sus compromisos, sin vender su inventario. **RECOMENDACIONES** En base a las conclusiones realizadas, se desarrollaron las siguientes recomendaciones a la empresa Constructora Margos SAC: 1) Elaborar e implementar un manual de cobranza en la constructora, donde se establezcan procedimientos de cobranza de la empresa, incluyendo los plazos de pago, las sanciones por incumplimiento, y las formas de contactar a los clientes morosos. Asimismo, especificar como se desarrolla el seguimiento **de las cuentas por cobrar al cliente** moroso, cómo **se** realiza la negociación de pagos. 2) Se recomienda considerar el uso de factoring, debido que es una técnica de financiamiento en la que se venden las cuentas por cobrar a un tercero a cambio de un pago inmediato, esto podría solucionar problemas de liquidez de la empresa. 3) Se debe establecer un proceso eficiente para facturar y cobrar a los clientes, debido que un sistema permita generar facturas y recordatorios de pago de manera oportuna, que también permita seguir el proceso de cobro de manera eficiente. 4) Se sugiere desarrollar el seguimiento continuo sobre las cuentas por cobrar para detectar problemáticas de pago de manera temprana. Así como evaluar a los clientes potenciales antes de aceptar un trabajo, para asegurar que tienen la suficiente capacidad para asumir con sus obligaciones de pago. 5) Para mejorar la liquidez de la empresa es necesario buscar nuevas fuentes de ingresos, como diversificando su portafolio de proyectos o buscando nuevos clientes. Asimismo, sería pertinente negociar acuerdos de pago con los clientes que tienen problemáticas para asumir con sus compromisos de pago, para asegurar que se reciba el pago en un plazo razonable. **BIBLIOGRAFIA** Altamirano, L. B. (2020). La liquidez en la empresa Tecocha S.A Chiclayo ? Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán?. Repositorio USPÁG. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7168> Amoretti, J. A., y Valdiviezo, R. E. (2020). NIIF 9: instrumentos financieros y su impacto en los estados financieros de las provisiones de la cartera de colocaciones en la banca múltiple en Lima, año 2017 ?Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas ?. Repositorio UPC. <http://hdl.handle.net/10757/650368> Arévalo, L. (2019). Análisis e

Interpretación de los Estados Financieros del negocio unipersonal Quiroz Chávez José Manuel periodo 2015-2016 ?Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín?. Repositorio UNSM. <http://hdl.handle.net/11458/2738> Aulla, D. S. (2022). Políticas de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la distribuidora San Jacinto S.A. [Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Roca fuerte de Guayaquil]. Repositorio ULVR. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5319> Ayala, S. F. (2019). Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa Clínica Limatambo Cajamarca S.A.C. en el año 2017 ?Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Cajamarca?. Repositorio UNC. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/2733> Barrientos F. (2011). Un repaso crítico a la historia del sistema de crédito al consumidor regulado en la ley N° 19.496. <https://acortar.link/is2AmF> Campodónico, S. S., y Arévalo, J. W. (2019). Gestión de cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. En la ciudad de Tarapoto periodos 2017-2018 ?Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín?. Repositorio UNMS. <https://onx.la/f0d86> Caycho, R., & Castro, S. (2020). La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa Industrial de PVC SAC en el distrito de Lurín-2020. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Autónoma. <https://hdl.handle.net/20.500.13067/1051> Chosgo, A. (2020). La importancia del capital de trabajo en la estabilidad financiera de las empresas productivas. Universidad y Cambio, 2(2), 17-21. <https://dicyt.uajms.edu.bo/revistas/index.php/universidad-y-cambio/article/view/1117> Cruz, M. I., y Cruzado, S. M. R. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Polygraph Quality Control E.I.R.L., distrito de Santiago de Surco, año 2018 ?Tesis de pregrado, Universidad Peruana de las Américas?. Repositorio ULasAméricas. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1548> Deloitte. (2016). NIIF 9 Instrumentos financieros Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-e-ES-Auditoria-niif9.pdf> [Diario el Peruano \(1997\). Ley General de Sociedades N° 2688. https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0004/2-ley-general-de-sociedades-1.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-e-ES-Auditoria-niif9.pdf) Diario el Peruano (2010). Código de Protección y Defensa del Consumidor - Ley N° 29571N° 26887. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/codigo-de-proteccion-y-defensa-del-consumidor-ley-n-29571-538113-1/> [Diario el Peruano \(1997\). Ley General de Sociedades N° 26887. https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0004/2-ley-general-de-sociedades-1.pdf](https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0004/2-ley-general-de-sociedades-1.pdf) Díaz, L., Flores, D. Y. (2019). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero. Revista Maya Administración y turismo, 1 (1), 56-68. <https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6> Duarte, C. (2022). Los límites de la política monetaria: de la trampa de la liquidez al zero lower bound. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 53(211), 133-152. <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2022.211.69850> Espinoza, A. B., (2020). Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, caso ISCEA CIA. LTDA. [Tesis de posgrado, Universidad Politécnica Salesiana - Ecuador]. Repositorio UPS. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19795> Gabas, F. (1990): Técnicas actuales de análisis contable. Evaluación de la solvencia empresarial; Ministerio de Economía y Hacienda, España. Huamán, B. R. (2018). Gestión de procesos del área de créditos y cobranzas para mejorar la recaudación en Compañía Nacional de Chocolates de Perú S.A. Lima 2017 ?Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte?. Repositorio UPN. <http://hdl.handle.net/11537/15040> Ibarra, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. Pensamiento & gestión, (21), 234-271. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602108.pdf> Ley N° 26887. Ley General de Sociedades. https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_per_leysociedades.pdf López, J. E., & Vidal, Z., PÁG. (2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras. [Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Roca fuerte de Guayaquil]. Repositorio ULVR. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2794> López, PÁG. J., Navarrete, C. M., Zambrano, J. I., Quiñonez, B. M., y Morán, E. D. (2022). Contabilidad bancaria con enfoque tributario. Editorial Grupo Compás. [http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/785/1/LIBRO_CONTA_BILIDAD_BANCARIA_\(1\).pdf](http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/785/1/LIBRO_CONTA_BILIDAD_BANCARIA_(1).pdf) Martínez, C. L., Odar, L. C., Zegarra, & M. S. A. (2019). La Gestión de Cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018 ?Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú?. Repositorio UTPÁG. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/3766> Matarán, C. (2020). La teoría del dinero y del crédito, de Ludwig von Mises. Iberian Journal of the History of Economic Thought, 7(2), 187-188. <https://doi.org/10.5209/ijhe.70949> Méndez, B. E. (2021). El control interno y su influencia en la gestión de crédito y cobranzas en la empresa Centro de Carnes C&C Pozuzo E.I.R.L., 2019 ?Tesis de pregrado, Universidad de Lima?. Repositorio ULima. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/15305> Ministerio de Economía y Finanzas. (2022). Norma Internacional de Información Financiera 9. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/niif/NIIF_9_BV202_2_GVT.pdf Ministerio de Economía y Finanzas. (2022). Norma Internacional de Contabilidad 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/niif/NIC_39_BV20_22_GVT.pdf Mogollón, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP SA: Periodo 2014-2016. Puriq: Revista de Investigación Científica, 3(1), 262-285. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8097761> Morales, A., & Morales J. (2014). Crédito y cobranza. Grupo Editorial Patria. <https://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074383652.pdf> Muñoz, J. (2019). Análisis contable. Editorial Elearning, S.L. Planta, J. K. (2020). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de empresas constructoras de Guayaquil, período 2014-2018. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio UTEG. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/handle/123456789/1334> Romero, I. J., & Silva, L. (2022). Gestión de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa Irza Ingenieros SRL del año 2020. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio UPN. <https://hdl.handle.net/11537/31267> [Rosas, E. \(2007\). La negociación en los procesos de cobranza. Venezuela: Editorial CEC. Rosas, A., y Ochante, K. \(2021\). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Icontec del Peru SRL en el distrito de Miraflores-2020 \[Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú\]. Repositorio UAP. https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1728](https://hdl.handle.net/11537/31267) Tello, I. A., Tul, L. M., Vaca, A. G., y Villavicencio, N. E. (2018). Contabilidad general. Ediciones Grupo Compás. <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/457/3/CONTABILIDAD%20GENERAL.pdf> Tello, I.A., Tul, L.M., & Villavicencio N.E. (2018). Contabilidad general. Ediciones Grupo Compás. <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/457/3/CONTABILIDAD%20GENERAL.pdf> ANEXO 1 ANEXO 2 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101