



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una
entidad agroindustrial, Lima 2021**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Quintana Fernandez, Mishell Paola

Código ORCID

0000-0001-5574-0178

LIMA - PERÚ

2021

Tesis

**Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una
entidad agroindustrial, Lima 2021**

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de Calidad

Asesora

Dra. Rosa Ysabel Moreno Rodríguez

Código ORCID

0000-0002-8357-4514

Miembros del Jurado

Dra. Carhuancho Mendoza, Irma Milagros (ORCID: 0000-0002-4060-5667)

Presidente del Jurado

Mtra Julca Garcia, Paola Corina (ORCID: 0000-0003-1630-4319)

Secretario

Mg. Manrique Linares, Cynthia Polett (ORCID: 0000-0002-7351-5406)

Vocal

Asesora temática

Dra. Moreno Rodríguez, Rosa Ysabel (ORCID: 0000-0002-8357-4514)

Asesor metodólogo

Dr. Nolzco Labajos, Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222)

Dedicatoria

La presente tesis está dedicada mis queridos padres Carlos Quintana y Betty Fernandez, por apoyarme en absolutamente todo y convertirme en la persona que hoy en día soy, mis hermanas por ser ejemplo e inspiración en mi desarrollo profesional y a Mario Rebatta quien siempre estuvo conmigo desde mi etapa universitaria hasta la actualidad, motivándome a no rendirme y a superarme cada día.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por permitirme estar bien de salud y poder contar con trabajo en esta pandemia.

A mis asesores el Dr. Fernando Nolazco, Dra. Irma Carhuancho y Mg. Paola Julca por brindarme el tiempo, dedicación y apoyo para culminar eficientemente la tesis.

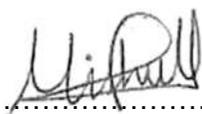
De igual manera agradezco a la Universidad Norbert Wiener por ser mi alma máter y otorgarme la formación profesional que en la actualidad tengo, asimismo a los docentes que siempre estuvieron para facilitar mi aprendizaje.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	FECHA: 13/03/2020

Yo, Quintana Fernandez Mishell Paola estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021", presentado para la obtención del Título Profesional de Contador Público es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....
Firma

Quintana Fernandez Mishell Paola

DNI: 71051837



Huella

Lima, 2 de diciembre del 2021

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Índice de cuadros	xii
Resumen	xiii
O resumen	xiv
Introducción	15
CAPITULO I: EL PROBLEMA	17
1.1 Planteamiento del problema	17
1.2 Formulación del problema	19
1.2.1 Problema general	19
1.2.2 Problemas específicos	19
1.3 Objetivos de la investigación	19
1.3.1 Objetivo general	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
1.4 Justificación de la investigación	20
1.4.1 Teórica	20
1.4.2 Metodológica	20
1.4.3 Práctica	21
1.5 Limitaciones de la investigación	21
1.5.1 Temporal	21
1.5.2 Espacial	22
1.5.3 Recursos	22
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	23
2.1 Antecedentes de la investigación	23
2.1.1 Antecedentes internacionales	23
2.1.2 Antecedentes nacionales	25
2.2 Bases teóricas	27

2.2.1	Liquidez	27
2.2.2	Gestión financiera	37
CAPITULO III: METODOLOGÍA		47
3.1	Método de investigación	47
3.2	Enfoque	47
3.3	Tipo de investigación	48
3.4	Diseño de la investigación	48
3.5	Población, muestra y unidades informantes	49
3.5.1	Población	49
3.5.2	Muestra	49
3.5.3	Unidades informantes	49
3.6	categorías y subcategorías	50
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	51
3.7.1	Técnicas	51
3.7.1	Instrumento	52
3.7.2	Descripción	53
3.7.3	Validación	54
3.8	Procesamiento y análisis de datos	54
3.9	Aspectos éticos	56
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		57
4.1	Descripción de resultados cuantitativos	57
4.1.1	Liquidez	57
4.1.2	Indicadores financieros	59
4.1.3	Cuentas por cobrar	62
4.1.4	Cuentas por pagar	63
4.2	Descripción de resultados cualitativos	65
4.2.1	Análisis cualitativo de indicadores financieros	65
4.2.2	Análisis cualitativo de cuentas por cobrar	66
4.2.3	Análisis cualitativo de cuentas por pagar	67
4.3	Diagnóstico	68
4.4	Identificación de los factores de mayor relevancia	71
4.5	Propuesta	71
4.5.1	Priorización de los problemas	71

4.5.2 Consolidación del problema	71
4.5.3 Categoría solución	71
4.5.4 Objetivo general y específicos de la propuesta	72
4.5.5 Impacto de la propuesta	72
4.5.6 Direccionalidad de la propuesta	73
4.4.1 Entregable 1	76
4.4.2 Entregable 2	78
4.4.3 Entregable 3	89
4.6 Discusión	92
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1 Conclusiones	96
5.2 Recomendaciones	97
REFERENCIAS	98
ANEXOS	103
Anexo 1: Matriz de consistencia	104
Anexo 2: Evidencias de la propuesta	105
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	111
Anexo 4: Instrumento cualitativo	113
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	114
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta	115
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)	117
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental	118
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti	122

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de categorización de la categoría problema	50
Tabla 2 Matriz de categorización de la categoría solución	51
Tabla 3 Expertos que validaron el instrumento	54
Tabla 4 Expertos que validaron la propuesta	54
Tabla 5 Análisis vertical - Activo corriente 2020	57
Tabla 6 Análisis vertical - Pasivo corriente 2020	58
Tabla 7 Ratio 1: Liquidez corriente 2020	59
Tabla 8 Ratio 2: Prueba absoluta 2020	60
Tabla 9 Ratio 3: Capital de trabajo 2020	61
Tabla 10 Ratio 4: Cuentas por cobrar 2020	62
Tabla 11 Ratio 5: Cuentas por pagar 2020	63
Tabla 12 Ratio 6: Capacidad de endeudamiento 2020	64
Tabla 13 Ratio 1: Proyección de Liquidez corriente 2020-2025	81
Tabla 14 Ratio 2: Proyección de Prueba absoluta 2020-2025	82
Tabla 15 Ratio 3: Proyección de Capital de trabajo 2020-2025	83
Tabla 16 Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2020-2025	84
Tabla 17 Ratio 5: Proyección de Cuentas por pagar 2020-2025	86
Tabla 18 Ratio 6: Proyección de Capacidad de endeudamiento 2020-2025	88
Tabla 19 Porcentajes de factoring	91

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Análisis vertical - Activo corriente 2020	57
Figura 2. Análisis vertical - Pasivo corriente 2020	58
Figura 3. Liquidez corriente 2020	59
Figura 4. Prueba absoluta 2020	60
Figura 5. Capital de trabajo 2020	61
Figura 6. Cuentas por cobrar 2020	62
Figura 7. Cuentas por pagar 2020	63
Figura 8. Capacidad de endeudamiento 2020	64
Figura 9. Análisis cualitativo de la sub categoría indicadores financieros	65
Figura 10. Análisis cualitativo de la subcategoría cuentas por cobrar	66
Figura 11. Análisis cualitativo de la sub categoría cuentas por pagar	67
Figura 12. Análisis mixto de la categoría liquidez	68
Figura 13. Manual de procedimiento de crédito y cobro	76
Figura 14. Manual de procedimiento de pagos	77
Figura 15. Flujograma de cuentas por cobrar	78
Figura 16. Estado de resultados proyectado de 2020 a 2025	79
Figura 17. Estado de situación financiera proyectado de 2020 a 2025	80
Figura 18. Proyección de Liquidez corriente 2020-2025	81
Figura 19. Proyección de Prueba absoluta 2020-2025	82
Figura 20. Proyección de Capital de trabajo 2020-2025	83
Figura 21. Proyección de cuentas por cobrar 2020-2025 (veces)	85
Figura 22. Proyección de Cuentas por cobrar 2020-2025 (días)	85
Figura 23. Proyección de Cuentas por pagar 2020-2025 (veces)	87
Figura 24. Proyección de Cuentas por pagar 2020-2025 (días)	87
Figura 25. Proyección de Capacidad de endeudamiento 2020-2025	88
Figura 26. Solicitud de crédito a proveedores	89
Figura 27. Atlas.ti 8	122
Figura 28. Atlas.ti 8	122

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1 Fórmula de ratios de liquidez	31
Cuadro 2 Fórmula de medición de cuentas por cobrar	32
Cuadro 3 Fórmula de medición de cuentas por pagar	33
Cuadro 4 Fórmula de medición de capacidad de endeudamiento	34
Cuadro 5 Partidas de estados financieros	43
Cuadro 6 Matriz de direccionalidad de la propuesta	73
Cuadro 7 Matriz de direccionalidad de la propuesta	74
Cuadro 8 Matriz de direccionalidad de la propuesta	75
Cuadro 9 Cronograma de reuniones con proveedores	90

Resumen

El presente trabajo de investigación titulado “Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021”, fue efectuado con la finalidad de brindar diversos mecanismos para dar solución a las dificultades que se genera en la entidad y no logra obtener una liquidez eficiente y óptima, como el impedimento que se genera en convertir el activo exigible en disponible, también en mantener políticas deficientes y falta de obtención de crédito por parte de los proveedores, que impulsa a la entidad a no mantener su liquidez aceptada financieramente.

La metodología empleada fue de enfoque mixto con sintagma holístico, tipo proyectivo, nivel comprensivo y métodos deductivo-inductivo. Asimismo, en el análisis cualitativo se aplicó la técnica de entrevista a 3 unidades informantes, el gerente general, contador y jefe de créditos y cobranzas, efectuando posteriormente la triangulación con el aplicativo del Atlas.ti 8; y para el análisis cuantitativo fue utilizado la ficha del análisis documental, aplicando los estados financieros del 2020 junto con los ratios, con estos resultados se descifraron como se encontraba financieramente la entidad.

En los resultados obtenidos se plasmaron las problemáticas encontradas, como el grado ineficiente de liquidez para afrontar sus obligaciones en un periodo de corto plazo, así como las falencias en el área de cobranzas y pagos que no priorizan las gestiones adecuadas. Para concluir, se elaboraron diversas propuestas de soluciones como: la utilización del contrato factoring para los clientes A1, para incrementar el efectivo, así como la implementación de nuevas políticas de pagos y cobranzas, por último, se efectuaron proyecciones a los estados financieros con sus respectivos ratios para demostrar como la entidad podría ir mejorando cada periodo por las aplicaciones de los objetivos a alcanzar.

Palabras clave: Liquidez, indicadores financieros, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, políticas y capacidad de endeudamiento.

O resumo

Este trabalho de pesquisa intitulado " Gestão financeira para aumentar a liquidez em uma entidade agroindustrial, Lima 2021", foi realizado com o objetivo de fornecer diversos mecanismos para solucionar as dificuldades que se geram na entidade e não conseguem obter liquidez eficiente e ótima, tais como o impedimento que é gerado na conversão do ativo requerido em disponível, também na manutenção de políticas deficientes e na falta de obtenção de crédito de fornecedores, o que leva a entidade a não manter sua liquidez financeiramente aceita.

A metodologia utilizada foi uma abordagem mista com uma frase holística, tipo projetivo, nível abrangente e métodos dedutivo-indutivos. Da mesma forma, na análise qualitativa, a técnica de entrevista foi aplicada a 3 unidades de informantes, o gerente geral, o contador e o responsável pelos créditos e cobranças, realizando posteriormente a triangulação com o aplicativo Atlas.ti 8; e para a análise quantitativa, utilizou-se o arquivo de análise documental, aplicando-se as demonstrações financeiras de 2020 juntamente com os índices, com esses resultados decifrando como a entidade se encontrava financeiramente.

Nos resultados obtidos refletiram-se os problemas encontrados, tais como o grau de liquidez ineficaz para cumprir as suas obrigações no curto prazo, bem como as deficiências na área de cobranças e pagamentos que não priorizam os procedimentos adequados. Para finalizar, foram desenvolvidas várias propostas de soluções tais como: a utilização do contrato de factoring para clientes A1, para aumento de caixa, bem como a implementação de novas políticas de pagamento e cobrança, finalmente foram feitas projeções às demonstrações financeiras com os respectivos rácios demonstrar como a entidade poderia melhorar a cada período em função das aplicações dos objetivos a serem alcançados.

Palavras-chave: Liquidez, indicadores financeiros, contas a receber, contas a pagar, políticas e capacidade de endividamento.

Introducción

En la investigación de la entidad agroindustrial se observa que no se maneja una eficiente situación financiera debido a la falta de liquidez generada por diversos motivos como el no tener óptimos lineamientos en las políticas de cobranzas y de pagos, no estructurar un flujograma de proceso de cobranzas, no realizar proyecciones financieras y tampoco generar acuerdos comerciales y con los proveedores para una mejora en sus procesos. Además de ello, el personal encargado en realizar las gestiones de cobranzas no se encuentra debidamente capacitado, generando retrasos y descoordinaciones con los clientes. Por otra parte, según el análisis financiero realizado es fundamental establecer soluciones para optimizar la situación financiera de la entidad.

El trabajo de investigación holístico mixto se considera porque es más completa al realizar los análisis cuantitativos y cualitativos respectivos, se pueden entrelazar y complementar una sola idea. Por medio del enfoque cuantitativo se pudo observar que la entidad no contaba con un adecuado índice de liquidez, también con el exceso de alta cartera de clientes deudores debido a una ineficiente gestión de control en sus cobranzas y un alto índice de deudas por pagar, debido a la ineficiencia en el área de pagos. Según el enfoque cualitativo, los entrevistados también precisaron las diversas incidencias existidas que afectan a la liquidez de la empresa agroindustrial.

En el capítulo 1 se menciona la problemática a estudiar donde se muestran los datos nacionales e internacionales de problemas similares a la tesis presentada, identificándose con el problema general ¿De qué forma promover la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021? y los problemas específicos ¿Cómo se encuentra la situación financiera en una entidad agroindustrial, Lima 2021? y ¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021? En el capítulo 2 se tiene la información de los antecedentes nacionales e internacionales, las teorías enfocadas a la investigación y el marco conceptual donde se mencionan todas las definiciones en base a la categoría problema y categoría solución.

En el capítulo 3 se observa el método inductivo-deductivo empleado, con el enfoque mixto de tipo proyectivo, nivel comprensivo y con el diseño explicativo secuencial. Asimismo, se muestra la población, unidades informantes: gerente general, contador y jefe de créditos y cobros, y las técnicas e instrumentos cuantitativos y cualitativos a plasmar en el estudio: entrevista con guía de entrevista y análisis documental con la ficha de registro documental. Por último, se menciona el plan de procesamiento y análisis de datos utilizado que es el Atlas.ti 8.

En el capítulo 4, se menciona sobre la presentación y discusiones de resultados analizados, continuamente la utilización de la propuesta con soluciones plasmadas en las interrogantes previas, para el estudio fue necesario emplear las siguientes soluciones: creación de políticas de cobranzas y políticas de pagos, flujograma de cuentas por cobrar, proyecciones de estados financieros y aplicación de ratios, solicitud de crédito a proveedores y la contratación del factoring por medio de tasas de porcentajes por entidades financieras.

Finalmente, en el capítulo 5 se muestran las conclusiones y recomendaciones a efectuar según el manejo de las soluciones planteadas sobre las problemáticas estudiadas, una vez concluida la investigación en conjunto de las evidencias mencionadas para su ejecución.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

A nivel internacional, el Banco Central de Chile 2020 presentó un informe de estabilidad financiera, donde mostró el escenario negativo económico de la función de pago en diversas organizaciones, mostraron que al primer trimestre del 2020 sus deudas se efectuaron en un 131% del PBI, esto reflejó que muchas de las organizaciones estuvieron presentando inconvenientes de liquidez y en algunos casos incrementó originando problemas de solvencia. Asimismo, a lo largo del último trimestre del 2019 existió un incremento en la compra al crédito como fuente de financiamiento. Posteriormente, el stock de cuentas por cobrar representó un 11.2% del PBI a 31 de marzo de 2020 comparándolo con el año 2019 que representó un 9.4% del PBI. Por ende, la mayoría de las entidades chilenas utilizaron el recurso de compra al crédito para conseguir un apoyo financiero debido a las pérdidas en sus ventas (Banco Central de Chile, 2020).

También, el Banco Central para frenar el estrés financiero ocasionado por la pandemia del Covid-19, combinó préstamos directos a grandes organizaciones de inversión con una gama ampliada de inmuebles, asimismo aceptaron hipotecas y grandes compras inmobiliarias; de esa forma inyectaron liquidez a los mercados financieros. Estas medidas lograron evitar una grave crisis de liquidez que parecía no poder frenarse ante tal problema de la pandemia. Asimismo, las valoraciones del mercado de valores compensaron una parte significativa de las pérdidas anteriores (The World Bank, 2020).

Por otro lado, el Banco Central de España indicó que la crisis del coronavirus alteró drásticamente el estado de la economía, reduciendo rápidamente las valoraciones de las acciones y aumentando las primas de riesgo. La desaceleración de las operaciones nacionales y globales afectaron a muchas compañías de diversas industrias, ocasionando problemas de liquidez a trabajadores, proveedores, deudas tributarias, deudas con instituciones financieras, entre otros. Por otro lado, los bancos españoles mantuvieron niveles de capital que superaron los requisitos mínimos regulatorios y jugaron un papel clave en la absorción de la crisis. El crédito total fue menor que en el trimestre anterior (-1.5%), pero continuó disminuyendo en el cuarto trimestre de 2019. Por último, el impacto negativo de la crisis sanitaria en los préstamos comerciales morosos varió según la industria, ocasionando que

estas carezcan de efectivo en un periodo corto para efectuar sus deudas financieras (Banco central de España, 2020).

De acuerdo al entorno nacional, el BCRP presentó un informe sobre la estabilidad financiera de Perú, donde se mencionó que los desembolsos que se desarrollaron por retiros de fondos en las CTS, redujeron el posicionamiento logrado de liquidez en las empresas pequeñas y medianas, esto fue debido a una reducción de fondos de largo plazo. Asimismo, la rentabilidad medida mediante el ROA pasó de 2.2% obtenido en marzo 2020 a 0.2% a marzo del 2021, generado por los gastos operativos expresados como porcentaje de los activos por las nuevas herramientas tecnológicas, así como los cierres de oficinas, recortes en el personal; por último el BCRP concluyó que las entidades mostraron un poco de margen de financiamiento, debido a la disminución de créditos y reprogramaciones a empresas minoristas, especialmente a las MYPES y consumo (Banco Central de Reserva del Perú, 2021)

El informe presentado por la SBS, mostró que el crecimiento de la economía peruana fue mínimo en comparación con lo pronosticado a principios de año, alcanzando alrededor de 2.5% en 2019 y 3.6% en 2020, diversas entidades industriales presentaron problemas con la liquidez, debido a los cobros de deudas de clientes reportado por el Banco Central de Reserva. También, la IESF proporcionó una evaluación integral de la salud del sistema financiero frente a posibles shocks macroeconómicos negativos, presentando un estudio de las principales debilidades y fortalezas del sistema financiero, destacando una propuesta de evaluación de políticas públicas que ayuden a proteger la estabilidad del sistema financiero y mantener la liquidez de las instituciones financieras (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, 2019).

En este sentido, la entidad agroindustrial, ubicada en el distrito de Pachacamac - sector los Huertos, Zona 7. Se especializa en la elaboración, procesamiento y comercialización de alimentos apícolas teniendo en su primera línea la miel de abeja. Además, la compañía también produce y comercializa otras líneas como son los siropes, las salsas y cervezas. La empresa agroindustrial actualmente cuenta con una disminución de fluidez líquida para solventar diversas deudas a un periodo corto; esta problemática se ha generado por diversos factores, como: la carencia de organización y desempeño del

departamento de créditos y cobro, debido a que el colaborador delegado del área no envía los comprobantes a tiempo a los clientes, asimismo no tiene un control actualizado sobre el registro de las cobranzas y las fechas de vencimiento de créditos otorgados, todo esto genera que incrementen los clientes deudores en la empresa.

También, las deficiencias en una estructura de pagos generaron excesos de costos de operación que provocaron una disminución en la liquidez para afrontar sus obligaciones financieras, tributarias, proveedores y con el personal, generando que muchas veces se paguen a sus acreedores incluyendo moras; por otro lado, el no mantener un cronograma de compra y estructura de pagos efectiva, desencadenó a una disminución de liquidez. Por último, un inadecuado proceso de gestión y capacitación del personal, generó un incremento de fallas en las tareas del personal y demoras en entregas de pedidos a los clientes, ocasionando que algunos despachos fueron rechazados y, por ende, las ventas disminuyeron afectando la liquidez.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué forma promover la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cómo se encuentra la situación financiera en una entidad agroindustrial, Lima 2021?

¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer una gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Examinar la situación financiera en una entidad agroindustrial, Lima 2021.

Precisar los factores de mayor incidencia en la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

Las teorías presentadas fueron seleccionadas porque evidencia la calidad de la ocupación vinculada, conforme a los departamentos con que cuente una organización para alcanzar su finalidad corporativa, asimismo, toda compañía está creada con un fin de ganancias económicas, debido a ello una empresa que no tenga ingresos no puede mantener sus actividades en curso. Y finalizando se evidencia que analizar financieramente una organización cederá a estar preparados a cualquier riesgo futuro y poder tomar decisiones eficientes, para evitar un inadecuado descontrol de los egresos e ingresos que posteriormente concluyan con resultados de operaciones afectadas en un plazo determinado.

En la presente investigación se mencionaron 3 teorías, la primera fue la teoría de la contabilidad que brinda soporte en todo el proceso contable que incluye nuestra investigación, asimismo, fue determinante para poder analizar las cuentas contables principales relacionadas a la liquidez que son la cartera de clientes y cartera de proveedores, permitiendo amparar todos los aspectos de la función contable y posteriormente reforzar la capacidad que obtiene la compañía para invertir.

También se cuenta con la teoría de sistemas que estudia la gestión y transmisión de datos entre sistemas con diferente soporte, contribuyendo en la investigación debido a que se necesita trabajar en conjunto, incluyendo todos los colaboradores de la empresa, para un objetivo único: el funcionamiento correcto de cada área de la entidad, proporcionado la importancia de coordinar las áreas que componen una organización y de esa forma lograr los objetivos comerciales. Finalmente, la teoría general de la organización se empleó porque ayudó a formular las diversas medidas que se requieren para generar el cambio y mejoras en las políticas de cobranzas y pagos que maneja la industria agroindustrial.

1.4.2 Metodológica

Se consideró la metodología con un sintagma holístico de enfoque mixto porque al examinar y aplicar los datos cuantitativos y cualitativos en cada una de sus formas, se logró realizar un mejor reforzamiento de información con un panorama más viable y con una

mayor envergadura; asimismo, todo ello admitió que el problema de liquidez pueda ser diagnosticado de acuerdo a la recopilación de informaciones presentadas en la investigación con variados instrumentos.

Asimismo, los resultados obtenidos mediante las técnicas cuantitativas y cualitativas utilizadas en el análisis documental por medio de los ratios financieros y la entrevista planteada a los colaboradores directos de la compañía, se ejercieron para obtener una información directa, fiable y certera a la problemática de la empresa, por último, se ofreció una solución viable para poder implementar mejoras en diversas áreas de la compañía.

1.4.3 Práctica

Se realizó este trabajo de investigación porque en la compañía se observó una carencia líquida frente a sus pasivos representados por un periodo menor a doce meses, por otro lado, la desorganización en las principales áreas de cobranzas y pagos, generó un incremento de clientes morosos en la empresa, asimismo el exceso de crédito otorgado sin realizarse un correcto filtro a los clientes, y el no contar con un registro actualizado de clientes deudores, generó un problema aún mayor de liquidez para efectuar las cancelaciones de sus pasivos en un menor plazo.

Por último, el propósito de la investigación es que ambas áreas de gerencia y finanzas puedan tomar una decisión para realizar una reestructuración en las políticas de cobranzas y políticas de pagos y de esta forma mejorar la posición económica de la empresa. Asimismo, al aplicar las mejoras se logró eficientemente un resultado viable en la situación financiera, obteniendo facilidades para poder realizar los pagos a sus acreedores en los plazos adecuados y facilitar las cobranzas en la cartera de clientes morosos de la compañía. Por otra parte, se alcanzó el análisis a fondo, por las deficiencias con que cuenta la entidad, en el plano organizacional y financiero.

1.5 Limitaciones de la investigación

1.5.1 Temporal

La presente labor de investigación demandó de un tiempo extra del cuál no se dispone en todo momento, debido al trabajo que embarca mucha responsabilidad; teniendo como resultado el aprovechar los horarios nocturnos y los fines de semana.

1.5.2 Espacial

La empresa agroindustrial se encuentra en el distrito de Pachacamac, pero debido a la pandemia la entidad ha propuesto solo la entrada del personal interno a la planta. En mi caso pertenezco al área externa (estudio contable), por lo que todos los documentos fueron enviados directamente a mi domicilio, esto afectó al desarrollo de la investigación debido a que no se logró realizar las entrevistas de manera física, por otra parte, el gerente de la empresa al encontrarse de viaje, dificultó la recepción de la entrevista, porque fue complicado agendar una reunión por videollamadas por la recepción de señal que mantiene.

1.5.3 Recursos

El recurso que se empleó fue el internet y reportes del sistema contable manejado, debido a que existe la dificultad que el personal encargado al área de créditos y cobranzas y pagos brinde información al tiempo real por ser considerada confidencial. Respecto a los recursos disponibles se obtuvo: computadoras de la entidad, software contable llamado SIAC y laptop personal, asimismo en los recursos necesarios, se realizaron gastos de documentos por medio de las impresiones y los gastos a los colaboradores por el apoyo en la entrevista, representado en total por 740 soles.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

En Colombia, Ávila, Estrada y Tovar (2021) desarrollaron un trabajo de investigación donde analizaron financieramente a una compañía inversionista y de esa forma incrementaron su valor. Por ello, se obtuvo como resultado una disminución en la cuenta de cajas generales y cajas menores de 28.7% en el 2020 respecto al 2019, asimismo la razón corriente arrojó un valor de 0.70 por cada deuda adquirida en un periodo de corto plazo en el año 2019 y un valor 0.65 para el año 2020; demostrando que obtuvo una disminución de 7% con respecto al año anterior. Asimismo, las unidades informantes, concluyeron que existe una desorganización para el proceso de cobranzas y de filtración a los socios inversionistas. Por último, se concluyó que se debe capacitar al personal, generar alianzas estratégicas participando en licitaciones que ofrecen diversas entidades y finalmente realizar una adecuada distribución de dividendos a los socios.

En Ecuador, Ávila y Gil (2019) efectuaron una investigación para el análisis de la gestión de las cuentas de cobranza y la repercusión de la liquidez de una organización; brindando los indicadores de los informes contables y la entrevista a trabajadores administrativos y contables. También, se obtuvo como resultado una desorganización en las políticas de documentos de cobro, debido a las reuniones efectuadas al personal en las entrevistas, se coincidió en que la compañía no logró cubrir los gastos necesarios para el proceso productivo, asimismo el grado de liquidez como resultado mostró que la empresa contaba con 0.70 por cada dólar de deuda, lo que demuestra que la entidad no cumplió con efectuar sus deudas en un periodo de menor plazo. Por último, se concluyó con diseñar un manual de políticas de crédito, para de esta manera minimizar el riesgo de una cartera vencida, también revisar constantemente la cartera de crédito de los clientes y futuros clientes, asimismo el área contable se encargará de efectuar proyecciones financieras, y análisis de las partidas relacionadas a la liquidez de la organización.

En Argentina, Amendola (2018) desarrolló una investigación para conocer el estado financiero y económico entidades pequeñas y medianas de Buenos Aires. La metodología se trabajó con enfoque mixto y diseño experimental. Los resultados obtenidos de la investigación evidenciaron que diversas entidades industriales, mantuvieron excesivas

deudas bancarias y generaron que su capital de trabajo sea deficiente luego de haber cubierto dichas obligaciones, por otro lado, las deudas financieras incrementaron debido a que fueron pagadas tardíamente ocasionando que los intereses y moras se aumenten y posteriormente sean los causantes del problema de liquidez. Por último, se concluye que las entidades deben ser más rigurosas al analizar sus cuentas por pagar y también evitar endeudarse, esto debido a elevados excesos de tarifas de intereses que muestran las compañías financieras y la crisis económica que presenta Argentina.

En Ecuador, Arroba y Solis (2017) efectuaron una investigación para verificar las políticas de cobranza en una industria comercializadora. Respecto a la metodología utilizaron la entrevista y los estados financieros. Asimismo, mostraron que el resultado arrojado evidenció un exceso de crédito cedido a los clientes, incrementando la cartera de morosidad año tras año en 5.4% del 2016 al 2017, asimismo aumentaron el índice de cobranza dudosa. Finalmente, se concluye que la gran parte de clientes son de sectores agrícolas, por lo que muchos trabajan en la informalidad demostrando ser deudores tributarios, entre otros. Es por tal motivo que se debe mejorar el control interno con respecto a otorgamientos de créditos a clientes y mejoras en las políticas de cobranzas, por último, se debe restablecer la gestión en las diversas áreas de la entidad, y capacitar al personal encargado del área de cobranzas.

En Bolivia, Arratia (2016) desarrolló una investigación para determinar los riesgos que pueden generar una disminución de liquidez en las entidades bancarias. Por tal motivo, se obtuvo como resultado que de acuerdo a los estudios estadísticos que, si bien el indicador de cuentas por cobrar a clientes presentó un aumento en 1%, este podría incrementar en 0.58% el IGAE, asimismo, se indicó que, si las deudas en general aumentan en 1%, el aumento del IGAE sería en 0.64%, también si la solvencia incrementa en 1%, este podría aumentar en el IGAE en un 50% más. Finalmente, se concluye que las entidades bancarias deben presentar implementaciones de procesos de gestión de riesgos, para reducir los riesgos y prevenir factores que incidan en la liquidez. Asimismo, por ser entidades bancarias, deben filtrar rigurosamente a sus clientes para evitar impagos e incumplimientos de contratos financieros.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Rebatta (2020) efectuó una investigación para implementar políticas y maximizar la liquidez de la compañía de transportes. De acuerdo a la entrevista realizada a los 3 colaboradores, coincidieron que la empresa no contaba con un adecuado proceso de gestión de cobros, debido al exceso de créditos otorgados a los clientes, sin antes recurrir a filtros de historial crediticio, también por no contar con un filtro de cobranzas actualizado. Asimismo, se utilizó el análisis documental para comparar datos, donde se dio como resultado que la compañía presentaba problemas para saldar sus pasivos a corto plazo y que no había un buen manejo de las herramientas financieras, dando un incremento del 3% más de cuentas por cobrar comerciales para el año 2020. Finalmente, el investigador concluyó que la empresa debería implementar el factoring para sus clientes más representativos y el descuento por pronto pago al resto que muestre un buen historial crediticio.

También, Córdoba (2019) presentó un planteamiento financiero que permita mejorar la liquidez en una entidad industrial. Asimismo, como técnicas obtuvo la entrevista efectuada al auxiliar contable, asistente contable y contador general, de acuerdo a las entrevistas y después de la elaboración de la triangulación, se pudo concluir que el área contable no efectuaba el trabajo de forma ordenada, también la entidad no facilitaba datos de las salidas e ingresos a almacén, por lo tanto, se mantenía un stock desorganizado, asimismo también se revisó los estados financieros. El resultado obtenido arrojó que la empresa posee 0.53 en el año 2017 y 0.61 en el año 2018 representado en soles, lo cual muestra que no es una entidad que cuente con liquidez para solventar sus gastos a corto plazo. Por último, se concluyó que es aceptable implementar una propuesta financiera que son: mejorar el índice de rotación en inventarios, crear procedimientos de control de egresos e ingresos y mejorar las rotaciones en las cuentas por cobrar; de tal manera que el gerente de la empresa pueda solventar sus gastos sin necesidad de realizar financiamientos en bancos.

Según, Monge (2018) presentó una propuesta de incentivar la gestión de cobranzas para proliferar la liquidez en la entidad de insumos químicos. Asimismo, mostró que en los resultados obtenidos se determinó un ingreso monetario de la organización por 72 días para el periodo 2016 y 83 días para el periodo 2017, representando una reducción en cobros en un 13%, así como también por cada sol vendido obtuvo como utilidad 0.05% para el año 2016 y 0.04% para el 2017, por otra parte, las unidades informantes coincidieron en que la

entidad presentaba problemas de gestión de cobros, debido a no contar con vendedores capacitados y tampoco seguir un proceso ordenado para efectuar créditos a los clientes. Por último, concluyó que se debe implementar nuevas políticas de cobros, rediseñar o implementar la cartera de clientes, asimismo, emitir estados de cuenta de los clientes, para de esa forma dar un seguimiento constante.

Asimismo, Ayala (2018) presentó una propuesta para el mejoramiento de las políticas de créditos y cobranzas, al respecto, extrajo como resultados que la compañía mantiene un 38% de clientes deudores en el año 2016 y 45% en el año 2017, lo cual ocasionó una disminución en su flujo de caja afectando la liquidez en menos -0.20 por cada sol de deuda del año 2016 y -0.40 para el año 2017, también la estimación de cobranza dudosa tuvo un breve incremento del 3% con respecto a años pasados, debiéndose a la falta de gestiones para el proceso de cobranza por parte del personal encargado. Por último, la conclusión fue generar una propuesta para elaborar un nuevo manual de créditos y cobranzas, donde se modifiquen algunas políticas con los clientes y posibles clientes, como el plazo de los días de créditos a otorgar, y las opciones de implementar facturas de descuento por pronto pago y/o factoring con clientes de mayor envergadura; asimismo dar un mayor seguimiento sujeto a evaluaciones crediticias por diversos aplicativos de créditos.

Finalmente, Velásquez (2017) efectuó un estudio para demostrar la incidencia de la liquidez en el procedimiento de detracción del IGV a una compañía de transportes de carga. Por consiguiente, se obtuvo como resultado que la normativa de detracciones si influye en la liquidez de la compañía, debido a que, al no recibir el total en sus cuentas corrientes por el servicio de transporte de carga, genera que la compañía muchas veces haya recurrido a solicitar préstamos en los bancos, para poder liquidar gastos con proveedores y el personal, asimismo la entidad suele mantener créditos a favor de IGV y crédito, por lo que el efectivo que mantiene en su cuenta corriente del Banco de la Nación, no puede fácilmente ser utilizado para otros fines. Finalmente, se concluye que la empresa deberá elaborar estados financieros mensuales, asimismo tener un mejor control en el área de cobranzas, para de esta forma asegurarse que el cliente haya cumplido con efectuar una parte del total facturado y posteriormente no tener inconvenientes de cobros.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Liquidez

Teorías

Las teorías contables proporcionan no solo explicaciones actuales y pasadas, sino también muestra proyecciones a futuro, seleccionando las cuentas y las políticas elegidas, para el manejo contable. Asimismo, por lo general, se requiere de una investigación detallada y un método de entrenamiento muy riguroso y sistemático, comenzando con la capacitación básica adecuada y completando una serie de pasos programados. Por otro lado, para adquirir conocimientos también se necesita una metodología, pero principalmente los fundamentos suelen estar elaborados a partir de la realidad precisa, este conocimiento va de lo específico a lo general; es decir, la repetición de un hecho particular crea una verdad de carácter general. Por último, esta teoría brinda soporte en todo el proceso contable que incluye la investigación porque es determinante para poder analizar las cuentas contables principales relacionadas a la liquidez que son la cartera de clientes y cartera de proveedores, asimismo muestra un panorama de las preocupaciones sobre el mantenimiento de la supervisión continua de las actividades contables en una entidad. Otra necesidad es que el personal del área de contabilidad debe identificar claramente al crear registros contables: precio de costo, tipo de cambio, impacto de la inflación, etc. Por último, por medio del estado financiero y estado de ganancias y pérdidas, se obtiene la situación financiera de la entidad, de esa manera el gerente general y demás colaboradores pueden efectuar decisiones en base a esos resultados (Vásquez y Bongianino, 2008; Biondi, 1999; Prieto, 2007).

También se seleccionó la teoría de sistemas, que plasma un carácter técnico permitiendo la propagación de mensajes, logrando un extenso efecto y terminando con una prominente calidad de modelo. Asimismo, se dictaminan las limitantes de que tanto se puede ajustar la información y como puede ser transferida a una máxima rapidez. Por otro lado, el fin de esta teoría es separar el sistema o ecosistema que están directa o indirectamente vinculados entre sí, realizando trabajos específicos y participando en el rendimiento de resultados de todo el sistema en conjunto. Esta teoría contribuyó en la investigación porque se necesita trabajar en una agrupación, incluidos todos los empleados de la organización, para un objetivo único: el funcionamiento correcto de cada área de la entidad, asimismo se requiere de procesos estructurados en un orden fijado para que los empleados de una organización trabajen de forma continua y en conjunto. También, estudia la gestión y

transmisión de datos entre sistemas con diferente soporte. Por esta razón, en la empresa agroindustrial los campos de mayor importancia trabajados fueron el área de cobranzas y pagos, y aplicando esta teoría se logró integrar todos los panoramas enfocados en la solución de la problemática estudiada (Chiavenato, 2006; López, 1998; Gonzáles, 2002).

Por último, se escogió la teoría de la organización que estudia cómo opera una compañía, cómo asimila y cómo se maneja según su entorno. Sin embargo, para generar recursos y riquezas se debe aprender a controlar, estableciendo que la visión de una organización obtenga un estudio más pragmático que operativo; es decir, observando a la entidad por encima. También es necesario que las organizaciones puedan dividirse u organizarse en operaciones que permitan visualizar la actividad de la administración bajo la perspectiva de proceso. La teoría de las organizaciones se aplica de acuerdo con el enfoque presentado en la investigación al determinar la actividad organizacional de la entidad, de acuerdo a sus políticas presentadas; asimismo, indica como una compañía debe manejar la gestión de sus procesos para una óptima toma de decisiones, por último, la teoría resulta una buena base de organización para apoyarse entre todos los procesos de la empresa, y de esa manera formular las diversas medidas que se requieran para generar el cambio y mejoras en las políticas de cobranzas y pagos que maneja la entidad (Jones, 2008; Hernandez, 2011; Daft, 2011).

Conceptos

Liquidez

La liquidez indica como una entidad tiene la destreza para ejecutar en un corto plazo sus deberes en una disposición rápida, antes del plazo de la deuda. Asimismo, la liquidez se relaciona con la solvencia, porque si existe liquidez en un futuro existirá solvencia económica. Por otra parte, las compañías por lo general emplean un estado de flujos de tesorería, para de esa manera percatarse sobre su capacidad, sus cálculos y su regularidad en que realizan los pagos a corto plazo. Sin embargo, dentro de los ratios de liquidez se podrán comprobar si esos indicadores son fehacientes. También, se entiende por liquidez, la semejanza que obtienen las industrias para cumplir con los plazos establecidos de deudas financieras, proveedores, empleados, etc., en un plazo menor a 12 meses. Solo de esa forma, una industria puede asegurar el regular desenvolvimiento de sus actividades, por último, indica que conforme las deudas vayan siendo anuladas en un menor plazo, las entidades

podrán alcanzar una superior capacidad de pago. En conclusión, la liquidez puede determinar si la empresa agroindustrial está apta para cancelar fácilmente las deudas suspendidas. También porque permite medir el índice de liquidez del ente comparándolas con lo que se presenta en sus estados financieros, para observar qué se está invirtiendo de forma adecuada (Gitman y Chad, 2012; García y Jorda, 2004; Garrido, 2009; Aching, 2006; Flores, 2013).

Por otra parte, se puede relacionar la liquidez con un determinante de los precios de activos, estimulando directamente con una cartera óptima de los inversionistas o compañías y esta puede variar dependiendo del grado global del mercado, quiere decir, que el funcionamiento en particular, afectan indirectamente a la negociación de los activos, debido a un rendimiento esperado y posibles ganancias de iliquidez afectando a la cartera del inversionista o entidades. Asimismo, las carteras con una mayor versatilidad suelen ser en promedio elevadamente ilíquidas, en comparación a las carteras con un grado menor de variaciones presentan una disminución de iliquidez, pues demuestran que si se mantiene a los activos más líquidos se generan mayores rendimientos (González, 2010; Wagstaff, 2013).

También, la liquidez puede presenciar ciertos riesgos que se efectúan cuando existe un deterioro en los activos disponibles para procesar sus pasivos a corto plazo, asimismo, cuando ocurre una disminución del efectivo disponible, ocasionado por el excedente de pagos realizados a los acreedores debido a las malas prácticas de políticas de tesorería, todo esto generan riesgos altos de liquidez que terminaría por dañar la situación económica y financiera de la organización. Por otra parte, el mantener las partidas de cuentas por cobrar en el activo corriente por un importe mayor en comparación a las cuentas del efectivo disponible, ocasiona que la organización se devalúe en cuestiones de liquidez, pues no podrá disponer de su efectivo para realizar diversas inversiones o pagos a sus acreedores, causando que muchas veces afecten el proceso de actividades ordinarias de una organización (Navarro, 2003).

En la presente investigación, se tiene como categoría la liquidez y subcategorías enfocadas directamente con la liquidez: a) Indicadores financieros, b) cuentas de cobranza y c) cuentas de pagos. Cada uno presenta sus respectivos indicadores: a) razón corriente, prueba absoluta y capital de trabajo; b) rotación de cuentas de cobranza y periodo de crédito. Por último, c) rotación de cuentas de pagos y capacidad de endeudamiento.

Al respecto, se presentan las subcategorías con sus indicadores respectivos empleados en el trabajo de investigación:

Indicadores financieros

Los indicadores financieros o razones financieras son agrupaciones que unen diversas cuentas presentadas en el estado contable financiero y de resultados; estos proporcionan informaciones para tomar elecciones oportunas a gerencia. Asimismo, los ratios son razones que procuran relacionar la lógica, mediante el uso como método de análisis de acuerdo a los resultados obtenidos en las cifras, también, se pueden ayudar para poder comparar diversos periodos contables y de esa manera determinar el grado financiero de una entidad en un plazo más extenso. Estos índices miden ligeramente la posición financiera de la entidad permitiendo mostrar situaciones reales del estado de la empresa y posteriormente servirán de apoyo para tomar decisiones futuras (Aching, 2005; De Jaime, 2003; Castro, 2015).

Al respecto, se consideraron tres indicadores o ratios financieros principales relacionados a la liquidez. El primero es la razón corriente, este indicador se determina dividiendo activo corriente sobre pasivo corriente, el resultado muestra que por cada unidad monetaria de deuda la empresa dispone una cierta cantidad para pagar dichas obligaciones, el importe no debe ser menor a 1 porque demostraría que la compañía afronta problemas de liquidez, el análisis a efectuar referente a este ratio es: que por cada 1 unidad de deuda a corto plazo, la entidad solo contará con cierta cantidad para cubrir sus obligaciones en un periodo menor a doce meses, refiriéndose que si el importe es mayor o igual a 1 la organización gozará de liquidez corriente, pero si es menor a ese indicador, demostraría que la empresa tiene índices bajos de liquidez. El segundo ratio es la prueba absoluta, este indicador es más exacto que el primero porque no se divide a todo el activo corriente, sino solo a la partida de caja y bancos + valores negociables sobre el pasivo corriente; indicará un porcentaje como resultado a la idoneidad de la compañía para ejercer con sus activos más líquidos, sin incluir a flujos de ventas. Por último, el ratio de capital de trabajo, este índice se obtiene restando activo corriente menos pasivo corriente el resultado que arroje es la cantidad monetaria con que dispone la compañía para realizar sus operaciones en un transcurso normal, posteriormente de haber cumplido en un periodo de corto lapso sus deudas en general. Los tres ratios presentados permitirán realizar un correcto análisis sobre

la obtención del índice líquido con el que cuente la organización (Aching, 2005; Marsh, 1999).

Se presenta el siguiente cuadro mostrando la fórmula por cada ratio mencionado:

Cuadro 1

Fórmula de ratios de liquidez

Ratios de liquidez	Fórmula (Unidad monetaria)
Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = S/$
Prueba absoluta	$\frac{\text{Efectivo y Eq. De efectivo} + \text{Valores negociables}}{\text{Pasivo Corriente}} = S/$
Capital de trabajo	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = S/$

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son valores que ajustan a los terceros, presentando una obligación de cobro que se espera percibir en efectivo. Una empresa que no transforma en efectivo las cuentas que tiene por cobrar, se queda sin medios posibles para el adecuado manejo de sus fases operativas, pausando operaciones e incrementando los deudores. Dentro de las cobranzas deben valorarse sus políticas que administran cada organización, estos lineamientos deben ser empleados eficazmente y por ello se consideran seis variables: precio, tiempo, garantías, descuentos, interés y riesgos (Meza, 2007; Morales y Morales, 2002; Campos, 2017).

Al respecto, las cuentas por cobrar pueden ser medidas de acuerdo a su rotación en veces y periodo por días la cual se trabaja con el año comercial que contiene 360 días, donde se indicará las veces en que estas rotan los cobros del periodo dentro de un rango de 12 meses, con ello las cobranzas de los clientes en cartera serán determinadas en el periodo y también la cantidad de plazo promedio de cobranza expresados en días, esto quiere decir el

periodo en que se convierten en efectivo. Asimismo, el resultado que arroje en veces cuanto más elevado sea el indicador, se referirá que el activo exigible se convierte mucho más rápido en un activo disponible, mejorando así los ratios de liquidez porque de esta manera permite que el ingreso se pueda utilizar para los pagos del corto plazo que son determinantes para la operación de la compañía, a su vez la cantidad de días no debe ser muy elevado debido a que esto determinará en promedio los días de crédito que se ejecutan en global con todos los clientes, demostrando que el deudor no estaría realizando las cancelaciones de sus facturas o boletas en un tiempo prudencial, y en consecuencia la entidad no hará disponible su efectivo para cumplir con diversas obligaciones. En conclusión, realizando el uso de las mediciones de cuentas por cobrar se podrán examinar certeramente si la compañía tiene eficientemente definidas las políticas de cobranzas las cuales, de ser el caso que no se hayan planteado adecuadamente, estas se deberán mejorar en el transcurso del ejercicio contable, para salvaguardar los intereses de la compañía (Barajas, 2008).

A continuación, se presenta el siguiente cuadro mostrando la fórmula por la medición a aplicar:

Cuadro 2

Fórmula de medición de cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar	Fórmula
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = (\text{Veces})$
Periodo promedio de cobranza	$\frac{\text{Ctas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}} = (\text{Días})$

Cuentas por pagar

Estas cuentas se relacionan a pasivos con plazos inferiores a doce meses, el acreedor genera una cuenta por pagar debido a un bien o servicio adquirido por anticipado. También, son secciones esenciales para el correcto funcionamiento de las rotaciones de mercaderías para la venta, por ende, estas obligaciones deben ejecutarse a tiempo. Estas cuentas por pagar

deben mostrar las obligaciones que sostienen aquellos que suministran al crédito a la entidad por adquisiciones de materias primas, materiales, artículos, etc., asimismo, serán empleados para ser usados en el proceso productivo del negocio, y otras operaciones semejantes a las referidas anteriormente (Oriol, 2012; Pinto y Castañeda, 2017; Rodriguez, 2013).

Asimismo, las cuentas por pagar también pueden ser medidas por su rotación de número de veces en que la compañía cancela sus deudas con sus acreedores y el periodo promedio de días en que la entidad realiza el abono de sus créditos otorgados. De tal manera, en este apartado, es necesario recalcar que este ratio en sus dos modalidades de cálculo deben ser menores que el ratio de gestión de cuentas por cobrar, debido a que la relación entre estas, para un óptimo control de gestión, por ejemplo, si se cobra a los 30 días en un promedio general, se debería pagar en un mínimo de 45 días, para que la caja pueda sostener, es decir, se tenga el efectivo necesario para cubrir dichas obligaciones después del cobro. Por otro lado, los resultados que determinen la cantidad de veces y días en que la empresa realiza sus obligaciones no deben ser inferior en comparación con las cuentas por cobrar, pues de esa manera demuestra que sus obligaciones se realizan después de haber hecho disponible su efectivo (Barajas, 2008).

También, se presenta el siguiente cuadro mostrando la fórmula por la medición a aplicar:

Cuadro 3

Fórmula de medición de cuentas por pagar

Cuentas por pagar	Fórmula
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}} = (\text{Veces})$
Periodo promedio de cobranza	$\frac{\text{Ctas por pagar} \times 360}{\text{Compras}} = (\text{Días})$

También, se relaciona con la capacidad de endeudamiento, esto indica a la capacidad absoluta a la que un ente puede endeudarse. Para analizar la capacidad de endeudamiento en

una organización se puede utilizar la razón de endeudamiento, este se medirá entre pasivo corriente sobre activo corriente, el resultado será visualizado en porcentaje y determinará cuántos de los activos con que cuenta la empresa fueron proporcionados por los acreedores. Asimismo, el índice no debe ser mayor de 50% debido a que indicaría que la empresa no mantiene recursos propios y representaría una barrera de riesgo alto para los posibles financiamientos que la entidad quiera recurrir en un corto o largo plazo (Guillén, 2010).

Por último, se presenta el siguiente cuadro mostrando las diversas fórmulas de medición a aplicar:

Cuadro 4

Fórmula de medición de capacidad de endeudamiento

Endeudamiento	Fórmula
Capacidad de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = (\% \text{ Porcentaje})$
	$\frac{\text{Deuda bancaria}}{\text{Patrimonio neto}} = (\% \text{ Porcentaje})$
	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = (\% \text{ Porcentaje})$
	$\frac{\text{Deuda bancaria}}{\text{Patrimonio neto} + \text{Deuda bancaria}} = (\% \text{ Porcentaje})$

Asimismo, al efectuar en la presente investigación el desarrollo de la triangulación por medio del Atlas ti, se evidenciaron dos problemáticas importantes resaltadas en las guías de entrevistas absueltas por parte del gerente general, el contador y el jefe de créditos y cobro. El primero fue la política de pagos y el segundo representado por la política de cobros.

Al respecto, se muestran los indicadores emergentes respectivos, generados por las entrevistas efectuadas:

Políticas de pagos

Las políticas de crédito o pagos, se define como el proceso de lineamientos donde cada organización especifica las gestiones y estándares de periodos de créditos, plazos para ejecutar las cancelaciones de sus operaciones, de acuerdo a un contrato plasmado por el proveedor. Asimismo, también se caracteriza por el desarrollo de planes fijados por la compañía para efectuar el desembolso de las cuentas corrientes a las cuentas de sus proveedores (Higuerey, 2007).

Por otro lado, también se realizan las políticas de pagos para llevar a cabo cualquier tipo de operación de cancelación a los proveedores, entidades financieras, pagos tributarios, etc., de esa forma la entidad deberá tener establecido cuales son los pasos y cronogramas para proceder con dichas cancelaciones. También se permitirá advertir el tiempo máximo de crédito cedido por el proveedor, para evitar futuros pagos más intereses y/o multas. La estructura de las políticas de pagos deberá definir puntos de importancia en base al giro del negocio y a lo que se espera obtener en el propio ejercicio, estas deben contener las negociaciones con los acreedores, los cuales mediante contratos formales se puede estipular las fechas de crédito pactadas, montos límites de consumo y facturación, en este caso se esperaría un crédito superior a los treinta días, permitiendo así la solvencia económica (Louffat, 2012).

Es por todos los motivos especificados, que la organización debe requerir al personal encargado de efectuar los desembolsos de la cuenta corriente, cumplir con cada paso de los lineamientos pactados en dichas políticas de pagos, para evitar caer en situaciones que generen la iliquidez en la organización y futuramente afecten a la rentabilidad obtenida al finalizar el periodo contable.

Políticas de cobros

La política de cobranzas, es un método esencial general para toda entidad, necesario para la realización de diversos procesos que influyan desde la inicialización de un acuerdo comercial para procesar una venta futura, entendiéndose que deberá generarse un contrato ya sea verbal o escrito entre el vendedor y el comprador, donde se deberán pactar diversas opciones para la eficiente realización de la venta. Por lo tanto, la política de cobro como proceso o gestión de cobranza absolverá y facilitará el seguimiento y evaluación de la cartera

de clientes y posibles clientes, así como del detalle conciliado de las operaciones efectuadas al crédito. Asimismo, el lograr manejar una política de cobros adecuada mejorará infaliblemente la liquidez, solvencia y rentabilidad de una organización (Rodríguez, 2013).

Al respecto cada entidad tendrá la disposición y libertad de fijar dichos procesos y pasos a seguir para dirigir créditos concedidos y operaciones al contado, en base a un criterio analítico seleccionado por el buen manejo de las finanzas del cliente, y asegurando el futuro cobro de dichos créditos antes y/o hasta que lleguen a su fecha de vencimiento. Con ello al emplear esta política, lo ideal es tener clientes segmentados por categorías, en las cuales del grueso de ellos se puedan usar herramientas financieras o título valor, para poder cobrar antes de la fecha pactada, de este modo no se afectaría la relación comercial con el cliente y se podrá disponer del efectivo en un menor plazo al que, en las anteriores políticas se lograba y no se aplicaba (Louffat, 2012; Martín, Rojas y Eráusquin, 2009).

También es necesario alegar que el personal encargado de realizar el flujo de procesos en el área de cobranzas, deberá contar con la capacidad y experiencia efectiva para desarrollar un buen manejo de contratos, y seguimientos a clientes deudores, como a posibles clientes de acuerdo a la evaluación crediticia recepcionada.

Finalmente, dichos procedimientos son una parte integral de las compañías, por medio de estas se fijan o proyectan hojas de ruta para las intervenciones del día a día, asegurando que el cumplimiento de las normas fijadas, orienten a una adecuada toma de decisiones acortando así los procesos que se generan internamente, pero esto no se aprovechará en nada si la compañía y los colaboradores no se acoplan a la hoja de ruta. Ahora los colaboradores por lo general, no son de la idea de seguir al pie de la letra las normas o políticas, sin embargo, las implementaciones de estas no son para que sea una norma marcial, sino, para que se puedan guiar de dichos procedimientos y los puedan adaptar en las gestiones comerciales de la organización. Además, se reduce el riesgo de interrupciones en la compañía, de esta forma, los colaboradores estarán más confiados, teniendo un factor que es muy importante y esta es la dirección de la organización, gestionando así los recursos.

2.2.2. Gestión financiera

Teorías

La teoría contable compromete todo el proceso de contabilidad necesario para la eficiente gestión de todo el proceso contable, relacionado en base a las normas internacionales de contabilidad - NIC y las normas internacionales de información financiera – NIIF y con el fundamento de dichas normas contables obtener un apoyo en diversos problemas que puedan encontrarse referente al manejo de la contabilidad de cada organización, asimismo, tal teoría beneficiará a comprender las fuentes de las imposiciones que conducen a los pasos de configuración de las pautas contables, los efectos en distintos grupos de sujetos y la retribución de los recursos, también, por qué diversos sujetos están en la disponibilidad de consumir los recursos intentando afectar todo el proceso de configuración. Por último, el fin de la teoría contable para la categoría solución se maximiza en efectuar de acuerdo a las normas de contabilidad las variables gestiones financieras determinadas en relación a la mejora de sus procesos plasmados, para eludir a futuras incidencias tributarias y financieras que afecten el proceso productivo y desempeño financiero de la entidad agroindustrial (Vásquez y Bongianino, 2008; Biondi, 1999; Prieto, 2007).

También se consideró a la teoría de sistemas, definiendo como un estudio de aspectos o elementos relacionados a un objetivo común, que estudia el proceso de toda solución técnica que requiera plasmar el problema en diversos apoyos informáticos como el contar con un adecuado sistema informático para utilizarse como herramienta diseñada, de los cuales generarán influencias y dependerá su éxito o fracaso de la funcionalidad. También se entiende por teoría de sistemas a una unidad con distintos elementos que interactúan de forma conjunta o simultáneamente, siendo suficiente de mantener su identidad en un tiempo extenso y bajo criterios modificables para la mejora de los procesos. Por esta razón, la entidad agroindustrial aplicará y tomará como base la teoría de sistemas, porque las soluciones plasmadas en los campos de las gestiones financieras, deberán contener diversos procesos a seguir e integrar todos los panoramas en conjunto enfocados en el eficiente y adecuado manejo de las mismas, asimismo al lograr efectuar los diversos procesos en un conjunto integrado, se podrá disponer de una cantidad de tiempo extra para implementar mejoras en algunos puntos críticos que se presenten en un futuro determinado (Chiavenato, 2006; López, 1998; Gonzáles, 2002).

Por último, se seleccionó la teoría de la organización porque indica su relación a diversos puntos de vista en gestiones administrativas actualmente existentes, asimismo, se entiende por la forma en que cada organización promueve una variación planeada fundada en intervenciones que requiere de colaboraciones entre varios niveles organizacionales, de esa forma se asegura una utilidad en base a todos los procesos de la organización. También es esencial que las organizaciones estructuren sus procesos de actividades en base a un orden, distribución, autoridad y comunicación, es por ello, que con anticipación una compañía deberá efectuar correcta y equitativamente la división del trabajo, para que estas logren interrelacionarse e integrarse en conjunto. Por consiguiente, el fin de plasmar la teoría de la organización en la entidad agroindustrial, fue determinante para establecer las diversas gestiones financieras a un adecuado área o departamento crítico, permitiendo que se limiten y plasmen los métodos a través del cual la organización concilie todos sus intereses a sus colaboradores, asimismo esta teoría sirve y es de gran utilidad para todos los colaboradores de la entidad, facilitando el trabajo, el compromiso y el desarrollo de las funciones pactadas por cada cargo (Jones, 2008; Hernandez, 2011; Daft, 2011).

Conceptos

Gestión financiera

La gestión financiera es una doctrina que resuelve el valor y la toma de decisiones, interesándose por adquisiciones de financiamientos y administración de los pasivos y activos con los que cuenta una organización, es por ello que se faculta de analizar las acciones que tengan relación a los medios financieros de una entidad, para tomar decisiones que mejoren su eficiencia, utilidad y control. También se entiende por gestión financiera, a dar soluciones a las diversas problemáticas económicas de las compañías, captando un fondo necesario, para controlar su utilidad y la rendición de cuentas a los jefes inmediatos, para posteriormente gestionar la tesorería. asimismo, se comprende con la toma de decisiones dependiendo a la composición de los activos, y a la política estructurada en el control de gestión que garantice el grado de alcance de las metas fijadas para los ejecutores del plan financiero (Méndez y Aguado,2006; Ortiz, 2013; Vilca, 2012).

Las finanzas nacen de la palabra en latín “finis”, teniendo como significado terminar, estas tienen su origen al término de una transacción monetaria, intercambiando recursos dinerarios, acabándose así dicho intercambio. Estas se delegan a instruir procesos, técnicas,

juicios que se utilizarán para optimizar la producción de recursos dinerarios a lo largo del desarrollo productivo, abarcando 3 áreas esenciales que son: la administración eficaz del capital financiero, los entes financieros, la transformación del capital financiero en material económico, la financiación o negociación y aplicación competente del capital financiero. Por otro lado, la dirección financiera es la doctrina que determina el temple e iniciativa, de esta manera se fijan recursos, incluyendo conseguirlos, colocarlos y gestionarlos como función primaria. Esta se encarga de examinar los actos de la mediación económica necesaria para el cronograma de la compañía, con ello sus logros, convirtiéndolos así en su misión de las operaciones financieras (Camacho y López, 2007).

También, se encuentra relacionado la gestión financiera con los conocimientos que el emprendedor de persona natural o jurídica debe considerar para poder tomar decisiones eficientes, y estos son: el cómputo de costos que se efectúa en base a lo proyectado y lo realmente desembolsado, el cómputo de los precios de ventas para ello, el emprendedor deberá realizar un análisis de mercado donde seleccione a sus principales competidores, asu vez al obtener el cómputo de costos podrá plasmar y determinar el monto de precio de ventas , también se debe tener el cómputo del punto de ecuanimidad o equilibrio, basado en el posible acto de mantener a la entidad sin ganancias ni pérdidas, además el flujograma económico, las proyecciones y los análisis de finanzas deberán ser considerados para obtener una mejor toma de decisiones. En síntesis, la toma de decisión es influenciada por la distribución del activo, su estructura financiera y las políticas que tiene y puede emplear la compañía para sus proyecciones (Celik y Aslanertik, 2011).

Además, dentro de las finanzas se emplean los diez principios que hace referencia Cruz: El primer principio es el de costo/beneficio., que se refiere a la preferencia de tener el efectivo en el presente y el beneficio de mantenerlo en el futuro, por ejemplo, el prestamista gana mediante el interés y el que invierte, gana mediante la tasa de retorno. El segundo principio es el del costo del dinero a lo largo del tiempo, debido a que se refiere de obtener una ganancia líquida, que es la ecuación de ingresos menos los costos. También, el tercer principio es el rendimiento financiero de la inversión, debido a que las inversiones que son a largo plazo deben ser financiados por ahorros al largo plazo y lo del corto plazo con ahorros de la misma magnitud. Asimismo, como cuarto principio se encuentra el óptimo apalancamiento, relacionado en privarse de tener un activo monetario para generar

rendimiento o utilidad. Como quinto principio se encuentra la cuestión entre el rendimiento de la inversión y la liquidez, referida a que la inversión puede variar en función a diversos factores, por lo que es prudente pensar que la economía variará en base a estos factores. También, en el principio del ciclo empresarial, se pluralizará la inversión, de esta manera se invertirá de distintas maneras de esta forma disminuye el riesgo por la pérdida en una sola inversión. El séptimo principio es el endeudamiento, al respecto, se verá el rendimiento obtenido por el monto total de la deuda a lo largo del tiempo. Asimismo, el principio de la diversificación, consiste en que existe el libre mercado, todos los recursos se podrán emplear sin impedimento alguno. El noveno principio de movimiento del capital explica que lo invertido es mermado por la deuda pública en base a la capacidad del privado. Por último, el principio del valor de la oportunidad, sirve para tomar una decisión más oportuna que otra, beneficiando al inversionista (Cruz, 2006; Alford, Granville y Pomerance, 1994).

Recopilando, que, como principio primordial de las gerencias finanzas empresariales, figura la complacencia de la exigencia organizacional, teniendo precisiones como la producción, el mantenimiento y el inmueble. Refiriéndose del tercer principio para poder incrementar el valor de lo invertido, al aplicar las precisiones señaladas de forma correcta, facilitará a la mejora de los procesos productivos de la entidad, favoreciendo en su demanda y generando rentabilidad al finalizar el periodo rendido.

Por otra parte, Sánchez menciona que la gestión financiera hace referencia a un desarrollo intercomunicado con los egresos e ingresos imputados al manejo lógico del efectivo en las compañías y, en consecuencia, la liquidez y rentabilidad financiera generada por el mismo proceso. Asimismo, se especifica como la administración eficiente de los recursos que participan de los egresos para lograr potenciar la liquidez en una organización (Sánchez, 2006).

Por consiguiente, la gestión financiera también es un aspecto esencial dentro de las operaciones regulares de una entidad, porque proporcionan distintas rutas que guían, adecuan y controlan los actos de la compañía para alcanzar sus objetivos. También, el proceso de planeamiento y gestión financiera inicia con diversos planes financieros a corto y largo plazo, que consiste en una secuencia de procesos desarrollados mediante criterios

administrativos y financieros, logrando obtener un equilibrio y un balance de los procedimientos y funciones para la organización (Gitman y Zutter, 2012).

Las compañías se rigen y someten a diversos cambios en el mercado, por ello se exigen niveles muy altos de las 3 “E”, la cuales son efectividad, eficacia y eficiencia para una óptima conducción del negocio, logrando así una alta rentabilidad garantizando el éxito como base en la organización. Haciendo uso de una proyección financiera, se tendrá muy en claro que hay varias actividades y procesos con están compuestos por el manejo organizacional (Camacho y López, 2007).

Finalmente, el concepto fue de gran utilidad para la tesis porque se implementaron diversas correcciones en relación a las políticas de cobranzas y políticas de pagos que fueron creadas, el procedimiento constante de las cuentas por cobrar por medio de proyecciones a los estados financieros y flujogramas de cuentas por cobrar, y por último buscar obtener financiamientos por medio de la solicitud de crédito a proveedores y el cuadro de factoring por entidades financieras.

Al respecto se mencionarán los conceptos más resaltantes de lo estructurado:

Políticas de cobro y pago

Las políticas de cobro y pago son procesos relacionados, porque permiten que las organizaciones generen lineamientos que permitan incrementar la rotación de su efectivo y lograr obtener una mayor liquidez. Por ese motivo, se debe plasmar una estructura de políticas manejables y eficientes para los solicitantes de crédito, analizando su historial crediticio para conocer si se lograrán cumplir con sus responsabilidades amén. En tal sentido, el crédito implica a crecer, por los compromisos comerciales donde se sustenten los créditos representados entre el cliente y proveedor, también el crédito es adquirir dinero para algún beneficio inmediato que se necesite, pero es importante tener en cuenta que usar un crédito inmediatamente genera un acuerdo de pago por lo que se deben cumplir en cancelar las deudas en el tiempo estipulado y sin incrementar las moras e intereses (Morales y Morales, 2014; Rambiola, 2017; García, 2018).

Este concepto es de gran utilidad para la solución de la entidad porque se diseñaron políticas de créditos y cobro en base a potenciar la agilidad de cobranzas y de generar acuerdos comerciales tanto en clientes como en proveedores, de tal manera que permitió disminuir el riesgo de liquidez que presentada en un inicio la entidad agroindustrial.

Comportamiento de cuentas por cobrar

El comportamiento de las cuentas por cobrar, permite en anticipar las fechas próximas de vencimiento de créditos a los clientes para que cumplan con el abono en una fecha exacta, asimismo se debe tener en cuenta que este concepto es la principal fuente de liquidez con que cuenta cada organización debido a que es el resultado de las transacciones de sus regulares procesos productivos. Por otra parte, se debe realizar un seguimiento efectivo de las cuentas por cobrar para evitar incontinencias económicas y financieras en una compañía. Por consiguiente, esta definición fue aplicada en la investigación porque explica rotundamente que en base al comportamiento que se efectúen las cuentas por cobrar en una entidad, determinará si la empresa podrá disponer de un efectivo mucho más rápido en sus cuentas bancarias y generar finalmente liquidez (Aranda, 2010).

Al respecto, también es necesario mencionar sobre la recaudación de efectivo, que son fuentes que provienen de ingresos efectuados mediante la realización de una cobranza generada por una venta, donde la entidad tendrá la disposición de recoger el efectivo de todos los documentos pendientes de pago antes de su fecha límite o en otros casos negociar nuevos acuerdos con el cliente deudor para evitar que las cobranzas se vuelvan en estimaciones de cobranzas dudosas. Por otro lado, también se debe tener presente que como existe la recaudación del efectivo también existe la disminución de las mismas, por los desembolsos efectuados para cancelar diversas deudas como el pago a proveedores, personal, tributarios y financieros (Huala, 2021; Marsh, 1999).

Por otra parte, también toda entidad debe realizar proyecciones de sus estados financieros, al respecto esto permitirá que una compañía pueda anticiparse de acuerdo al desempeño obtenido en anteriores periodos, asimismo por diversos puntos de mejoras en diversas áreas pueden ser plasmadas luego en la proyección financiera, indicándose como y porque se mejoraría diversas partidas relacionadas a los puntos de mejoras. Asimismo, la compañía podrá emplear diversos índices a sus estados financieros proyectados, como los

análisis verticales y horizontales, ratios financieros, para un mejor análisis proyectado (Morales y Morales, 2014).

Por tal motivo existen dos estados financieros principales para toda empresa, el estado de situación financiera y el estado de resultados. El estado de situación financiera se compone de tres cuentas: Activo, pasivo y patrimonio neto, y el estado de resultados de dos partidas: Ingresos y Gastos. Asimismo, dentro de las partidas del estado de situación financiera del activo y pasivo, se dividen en: corriente y no corriente, lo corriente es menor o igual a 12 meses y lo no corriente van las cuentas de las operaciones contables superiores a 12 meses (Rambiola, 2017).

Por último, se presenta el siguiente cuadro mostrando el detalle de cada partida:

Cuadro 5

Partidas de estados financieros

Partida	Estado financiero
Activos	Estado de situación financiera
Activos corrientes	Estado de situación financiera
Activos no corrientes	Estado de situación financiera
Pasivos	Estado de situación financiera
Pasivos corrientes	Estado de situación financiera
Pasivos no corrientes	Estado de situación financiera
Patrimonio neto	Estado de situación financiera
Ingresos operacionales	Estado de resultados
Costo de ventas	Estado de resultados
Gastos operativos	Estado de resultados
Gastos de gestión	Estado de resultados
Ingresos de gestión	Estado de resultados
Gastos financieros	Estado de resultados
Ingresos financieros	Estado de resultados
Utilidad	Estado de resultados

Además, se precisa que todas las partidas de los estados financieros, deben estar correctamente estructuradas, como se observa en el cuadro 5. Al respecto el estado de situación financiera deberá incluirse dentro del activo: el disponible, exigible y realizable. En el pasivo: toda obligación a corto o largo plazo respecto a las deudas con proveedores, el personal, bancarios, socios, etc. Y dentro del patrimonio: el capital social, reservas, pérdidas o ganancias acumuladas y el resultado del ejercicio.

Obtención de financiamientos

Se entiende por obtención de financiamientos, un proceso por el cuál una persona natural u organización recauda fondos de efectivos, donde dichos fondos podrán utilizarse para solventar deuda a corto plazo, acelerar una cobranza y/o la adquisición inmediata de bienes o servicios. Todo financiamiento cuando es obtenido implicará y generará una obligación en un futuro, expresados en cronogramas de pagos donde se incluyan intereses, comisiones y en otros casos moras por el atraso, donde el consentidor exigirá al deudor hacer uso de sus facultades en diversas cuotas por meses o años. También se menciona que es un generador de costo oportuno y tasas de intereses por el uso del fondo cedido. Por otra parte, dentro de los productos de financiamientos se tienen los más empleados por las organizaciones a: el factoring, descuento comercial, anticipos, avales, arrendamiento financiero, leasing, préstamos a corto y largo plazo, entre otros (Fierro, Fierro, y Fierro, 2016; Flórez, 2009; Etchebarne, 2009).

Haciendo uso del indicador financiero EBITDA, que está integrado por los ingresos operacionales, menos el costo de ventas y gastos, no se consideran los gastos financieros, este se utilizará básicamente para visualizar el beneficio, para esto se tomará en consideración la producción, debido a que este indicador muestra el porcentaje de lo residual del beneficio directo de la inversión. También este indicador suele tener conflictos porque no se debe usar como base de comparación el flujograma de caja, esto dado porque que no hay forma de valorar el estado de la compañía mediante esa comparación. Los puntos a favor que se tienen es que, indica cuan solvente es la compañía, indicando si la obligación puede saldarse o no, es similar al indicador de cobertura de la deuda (Martinez, 2012).

También, es esencial mencionar que para obtener un financiamiento las partes involucradas deben contar con respaldos económicos y soportes económicos, que aseguren

el contrato financiero, esto se obtiene en diversos aplicativos de soporte de situación financiera por entidad. Para la entidad agroindustrial fue necesario pactar financiamientos relacionados a su cartera de clientes, sobre todo con aquellos clientes con la segmentación más alta, por las ventas atrasadas y para una mejor recepción de efectivo en sus cuentas corrientes (Bozkurt, Orhan, Slamolu, Mehmet, y Yaar, 2013).

Un método para financiarse sin intervención de una entidad bancaria es hacer uso del crédito de proveedores, esta consiste básicamente en conseguir la materia prima o insumo que se requiere para el proceso de producción, con ello se puede asumir pacto de una obligación futura sin la necesidad de incurrir en intereses, porque no se realiza con la entidad financiera sino con el mismo proveedor, en base al contrato pactado por ambas partes. A modo de explicar el método de financiamiento, esta permite emplear línea productiva sin perder el disponible, conteniendo así los recursos económicos, liberando así el capital para hacer uso en obligaciones al corto plazo, esto se usa básicamente en compañías que trabajan a crédito (Cotler, 2015).

Por tal motivo, la compañía agroindustrial obtuvo la viabilidad de acceder al contrato del factoring, para ello, se explicará el concepto del mismo:

El contrato de factoring, es un aspecto intrincado que une una gama de servicios para una organización, donde se entiende por el servicio de financiamiento operando y liquidando con anterioridad los créditos que una entidad mantiene regularmente contra sus clientes, previamente cedidos por un contrato de venta. De tal manera la compañía podrá realizar una política atrayente para los créditos de sus clientes, pero sin que ello dificulte a sus necesidades de liquidez. El contrato de factoring no solo presenta el servicio, sino que a su vez facilita la gestión de cobranzas y podrá garantizar el abono de sus ventas en las fechas puntuales y justas (Marré, 1995).

También se muestran las ventajas que ofrece el adquirir un contrato factoring, una de ellas es referente a la: gestión engorrosa de cobranzas y su contabilización, la entidad contratada para efectuar el factoring efectuará todos esos procesos, generando que la organización disminuya sus gastos, dado que no habrá que desviar recursos para la cobranza del cliente deudor, nuestro cliente vendría a ser la entidad contratada con la que haremos el

factoring. Además, habrá una mayor seguridad de obtener liquidez, permitiendo que el gerente de la empresa tenga la certeza y seguridad que las cobranzas serán efectuadas en las fechas oportunas, mejorando el proceso y gestión de pagos para otras áreas. Por último, la anticipación de obtener el efectivo antes del vencimiento de los créditos, redundará en lograr una administración más eficiente, debido a que se obtendrá mayor liquidez, permitiendo incrementar las ventas con la utilidad atractiva de las políticas comerciales y sin contar con los inconvenientes financieros que normalmente se generan en una venta (Wagstaff, 2010).

Finalmente, se empleó la utilización del factoring porque resulta atractiva a la organización contar con una opción que le permita tener su efectivo en un tiempo más acelerado, debido a que el factoring es un instrumento financiero que permite el recupero de la cuenta por cobrar en un promedio del 80 a 90% del total, siempre esto va a depender de la tasa que aplica cada banco, restando adicionalmente los gastos financieros que estos incurran, para poder solicitarlo primero debe calificar el cliente en la base de datos de la entidad bancaria, al entregar todo el legajo completo de la transacción al banco, este desembolsa en un plazo menor a 2 días hábiles el efectivo a la cuenta, logrando ceder una mejor flexibilidad en todos los aspectos financieros de la entidad agroindustrial. En reemplazo de este instrumento se puede hacer uso del pronto pago, pero este siempre va a depender de que el cliente acepte los términos y de por si sea beneficioso, debido a que desembolsar una factura que es a crédito al día de hoy resulta incurrir en pérdida de liquidez por parte del cliente, es por ello que solo es manejado este término para compañías que se permitan tener una solvencia financiera extremadamente alta.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

El primer método de investigación seleccionado fue el inductivo. El método inductivo se sostiene en investigar situaciones únicas para el estudio con fiabilidad, y mediante ellas obtener conclusiones de hechos ordinarios, logrando que la problemática se generalice. Asimismo, se puede generalizar al método como una búsqueda de conseguir respuestas desde las situaciones más mínimas. Por último, se concluye que el uso de este método presentó un gran beneficio para la elaboración de la investigación, porque implicó recopilar datos sobre un caso particular y analizarlos para crear una teoría o hipótesis (Bernal, 2006; Ibáñez, 2015).

El segundo método escogido es el deductivo. Para ello, este método empieza con análisis de la proposición, normativas, principios, entre otros, de la adaptación global y luego validarlos, a fin de emplearlos a posibles soluciones, este método tiene un seguimiento racional que inicia por algo general hasta lo particular, para de esa manera conseguir resultados específicos. La utilidad del método es que sirvió para anticipar las conclusiones del estudio investigado, por diversas premisas que pudiera embarcar el problema de investigación (Bernal, 2010; Gómez, 2012).

El último método de investigación selecto fue el analítico/explicativo. Este método muestra el estudio de forma individual en cada una de sus partes, para posteriormente integrarlas de manera holística, también, junta los hechos para igualarlos en distintos procesos, además separa cada suceso, y los analiza con una superior profundidad. Fue de gran utilidad incluir el método en la investigación, porque sirvió de apoyo para realizar los análisis y los resultados, por otro lado, ayudó en la obtención de respuestas más específicas para una mejor estructura de los elementos (Bernal, 2006; Rodríguez, 2005).

3.2 Enfoque

El enfoque de la investigación seleccionado fue el método mixto, debido a que involucra un grupo de procesos analíticos, recolectivos asociados con datos cuantitativos y cualitativos para un propio estudio con el fin de dar respuestas a nuestra problemática, asimismo, la aplicación de este enfoque es empleado para dar respuestas a problemáticas más complejas integrando ambos métodos en uno solo. En conclusión, este enfoque fue

esencial para realizarse en la investigación. Ninguno de los métodos predomina sobre el otro, tanto el enfoque cuantitativo y el cualitativo trabajan unidos para adquirir más conocimiento, facilitar la comprensión y la interpretación, asimismo al mantener cada uno su propia estructura enriquece mejor la investigación (Hernandez, Fernandez y Baptista, 2014; Denitz, Lincoln y Coords, 2012).

Asimismo, se empleó el sintagma de investigación holística. Al respecto, se define como una estructura que permite interaccionar con diversas recurrentes para dar respuestas a un estudio de investigación, también para ello se requiere de estudios, comprensión y conocimientos que ayuden a lograr posibilidades de apoyo en las investigaciones. Es útil la aplicación del sintagma holístico efectuada, porque relacionó diversos conocimientos en un solo conjunto y ayudó a explorar, analizar, comparar, proponer, y evaluar la investigación a fondo (Hurtado, 2000; Vásquez y Arango, 2011).

3.3 Tipo de investigación

El tipo de investigación elegida es investigación proyectiva, al respecto, este tipo de investigación se encarga de proyectar proposiciones para solucionar determinadas posturas, asimismo, se emplea a la totalidad de investigaciones que soporten diseños o innovaciones orientadas a cubrir necesidades. De esta manera el investigador para alcanzarlo debe involucrar procesos, métodos, enfoques y técnicas únicas. Es útil realizar este tipo de investigación debido a que el investigador podrá plantear propuestas, en base a su creación para el mejoramiento de los objetivos (Hurtado, 2010; Palella y Martins, 2010).

Para el nivel de investigación se optó por el comprensivo, este nivel propone lo que se anhela llegar abarcando sus objetivos predictivos y proyectivos, también da a conocer porque es útil la investigación. Asimismo, se estabiliza en explicar las causas de los sucesos, disponiendo de una solución al problema de investigación. Por último, la utilidad del nivel de investigación, es que de esa manera se logró analizar la problemática desde el inicio a fin y posteriormente presentar una solución (Hurtado, 2000; Vásquez y Arango, 2011).

3.4 Diseño de la investigación

Se designó al diseño explicativo secuencial, al respecto, este comprendió en analizar los datos cuantitativos, que fueron adquiridos en fichas, listas, o encuestas. Luego, se realizó

el análisis a los datos cualitativos que son encontrados en documentos, análisis de investigación, sistematización o la más empleada la entrevista. Asimismo, se basa en analizar los datos cuantitativos y cualitativos obtenidos por diversas técnicas empleadas. Este diseño es útil para la investigación, porque el encuentro de ambas etapas cuantitativas y cualitativas se integraron para elaborar un informe más completo y detallado (Carhuancho, Nolazco, Monteverde y Guerrero, 2019; Hernandez, Fernandez y Baptista, 2014).

3.5 Población, muestra y unidades informantes

3.5.1 Población

Se explica que la población está expresada en un conjunto de individuos encontrados en el mismo lugar de acuerdo al interés del estudio. Para la investigación la población se consideraron los estados financieros del año 2020, para su concerniente análisis. También a los 50 usuarios internos de la empresa agroindustrial (Hurtado, 2000).

3.5.2 Muestra

La muestra indica a un subconjunto de la población, esto se refiere que se realiza una selección de la población para ser analizada. El método de muestreo fue no probabilístico, con una técnica de muestreo por conveniencia; también, en la muestra se consideraron a 3 colaboradores de las áreas de gerencia, finanzas y ventas relacionadas con el problema de investigación (Tamayo, 2007).

3.5.3 Unidades informantes

Fue representado por: el contador que es el encargado de manejar la contabilidad completa y realizar las presentaciones de los estados financieros, también se consideró al gerente general porque es quien se encarga de revisar todas las actividades para seguir el funcionamiento de la organización, asimismo define donde se va a dirigir la entidad en un corto, mediano y largo plazo. Por último, se seleccionó al jefe de créditos y cobranzas, porque es quien se encarga de brindar las aprobaciones de créditos a los clientes, y por último efectúa el seguimiento de las cobranzas. Se seleccionó a los mencionados porque están relacionados directamente con el problema de liquidez en la empresa agroindustrial, también al tener los cargos principales en la entidad sus decisiones repercutieron al manejo cotidiano de la empresa, asimismo son quienes dirigen y manejan internamente las políticas del ente.

3.6 categorías y subcategorías

Definición conceptual categoría problema

La liquidez se entiende por el resultado que obtienen las industrias para cumplir con los plazos establecidos de deudas financieras, proveedores, empleados, etc., en un plazo menor a 12 meses. Solo de esa forma, una industria puede asegurar el regular desenvolvimiento de sus actividades, por último, la liquidez puede determinar si una empresa está apta para cancelar fácilmente las deudas suspendidas. También porque permite medir el índice de liquidez del ente comparándolas con lo que se presenta en sus estados financieros, para observar qué se está invirtiendo de forma adecuada (Aching, 2006).

Definición conceptual categoría solución

La gestión financiera se entiende por dar soluciones a las diversas problemáticas económicas de las compañías, captando un fondo necesario, para controlar su utilidad y la rendición de cuentas a los jefes inmediatos, para posteriormente gestionar la tesorería. También, se comprende con la toma de decisiones dependiendo a la composición de los activos, y a la política estructurada en el control de gestión que garantice el grado de alcance de las metas fijadas para los ejecutores del plan financiero (Ortiz, 2013).

Tabla 1

Matriz de categorización de la categoría problema

Categoría	Sub categoría	Indicador
C1. Liquidez	SC1. Indicadores financieros	I1. Razón corriente
		I2. Prueba absoluta
		I3. Capital de trabajo
	SC2. Cuentas por cobrar	I4. Rotación de cuentas por cobrar
		I5. Período de crédito
		E1. Políticas de cobro
	SC3. Cuentas por pagar	I6. Rotación de cuentas por pagar
		I7. Capacidad de endeudamiento
		E2. Políticas de pago

Tabla 2

Matriz de categorización de la categoría solución

Categoría	Alternativas de solución	KPI	Entregable
C1. Gestión financiera	1. Establecer políticas de cobro y pagos adecuados para la empresa.	KPI 1. Cumplimientos de cobros	Creación de políticas de cobranzas y políticas de pagos
	2. Proponer el seguimiento constante de las cuentas por cobrar	KPI 2. Comportamiento de pagos	
	3. Analizar la viabilidad de obtener financiamientos	KPI 3. Rotación de cobros KPI 4. Comportamientos en tiempo de cobros agregados y recaudación de efectivo	Estados financieros proyectados y flujograma de cuentas por cobrar
		KPI 5. Medición de incidencias KPI 6. Control de financiamiento	Solicitud de crédito a proveedores y cuadro de factoring por entidades financieras

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1. Técnicas

La técnica de recopilación de datos cuantitativos optada fue el análisis documental, al respecto, el análisis documental es una estrategia utilizada para representar un contenido de documentos bajo un modelo distinto de lo habitual, su finalidad es posibilitar su restauración posterior y definirlo, también los conceptos de procesamiento de documentos y análisis documentarios se comparan en función de sus relaciones y diferencias. Asimismo, se consideran parte del proceso de integración sistemático y cíclico que aborda la amplia gama de precisiones metodológicas propias de todas las ciencias. Por último, la utilidad de

emplear esta técnica es porque concedió a establecer y localizar diversos documentos, este análisis fue imparcial para que se desarrolle de forma eficiente la investigación y se conozca todos los detalles (Varguillas, 2016; Garrido, 2012).

Por otro lado, se seleccionó como técnica de datos cualitativos a la entrevista, porque es una técnica cualitativa que trata de buscar la relación de interacción del entrevistador con el entrevistado, para recaudar información. En la entrevista se debe especificar las características de acuerdo a lo cualitativo, esta debe centrarse en ser una conversación regular con la diferencia que uno de ellos escucha las preguntas para responder al entrevistador. En conclusión, la utilidad de emplear esta técnica, es para que se puedan obtener detalles de la problemática investigativa desde el punto de vista del entrevistado (Hernández, Fernández y Baptista, 2008; Lucca y Berríos, 2003).

3.7.1. Instrumento

El instrumento de recopilación de datos cuantitativos aplicado fue: el registro documental porque es un resumen centralizado de la información contenida en el material y obtenida a través del conocimiento del área de estudio mediante la observación y aplicación de las pautas a informantes claves indicando que se trata de un documento. Este instrumento se sostiene en aplicar una estructura que resguardará el analizar los documentos, para un mejor entendimiento. Finalmente, se escogió este instrumento para lograr encontrar posibles deficiencias en la compañía, analizando de forma rigurosa la información obtenida por gerencia (Rojas, 2011; Dulzaides y Molina, 2004).

Como instrumento cualitativo se seleccionó la guía de entrevista, que consiste en un formato que incluye el asunto en cuestión y las preguntas formuladas para los entrevistados. Asimismo, es esencial obtener las guías para ejecutar de forma eficiente la entrevista a desarrollar, también es importante que el entrevistador se encuentre preparado con anticipación. Finalmente, fue útil aplicar el instrumento, porque ayudó a desarrollar una entrevista fluida y preparada para los informantes, de esa forma benefició en la recepción de información sin olvidar algunos puntos (Hurtado, 2015; Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019).

3.7.2. Descripción

Ficha técnica: Registro documental

Nombre: Estados financieros

Año: 2020

Autor: Contabilidad – Empresa Agroindustrial

Objetivo del instrumento: Analizar los indicadores financieros de la empresa agroindustrial de los Estados Financieros para la toma de decisiones.

Sub categorías: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados

Se realizó la técnica del análisis documental, obteniendo información de los estados financieros del año 2020 de la entidad agroindustrial por medio del área de contabilidad, además se conoció la situación financiera en base a la aplicación del análisis vertical del activo corriente y pasivo corriente, también por medio de los ratios financieros de: liquidez corriente, prueba absoluta, capital de trabajo, rotación y periodo de cuentas por cobrar y cuentas por pagar y del ratio de capacidad de endeudamiento. Por último, se efectuaron los análisis correspondientes en base a los indicadores financieramente aceptados comparándolos con los obtenidos.

Ficha técnica de la entrevista

Nombre: Gerente general, contador y jefe de créditos y cobranzas

Año: 2020

Autor: Quintana Fernandez, Mishell Paola

Objetivo del instrumento: Absolver respuestas sobre la actual situación de la entidad agroindustrial, por medio de preguntas abiertas en relación a las subcategorías trabajadas:

Indicadores financieros, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Emergentes: Políticas de cobros y políticas de pagos.

También se empleó la técnica de la entrevista, donde se redactaron 7 preguntas relacionadas a las subcategorías y previo acuerdo con las unidades informantes se fijaron las fechas de las entrevistas, donde se procedió con las reuniones vía zoom y WhatsApp. Posterior al desarrollo de las entrevistas, se procedió a transcribir las respuestas dadas por las unidades informantes en un documento Word para finalmente proceder a efectuar la triangulación por medio del aplicativo Atlas.ti.

3.7.3. Validación

La investigación para la validación del instrumento se evaluó por un metodólogo experto y de docentes especializados, asimismo, para la validación de la propuesta se evaluó por medio de dos docentes pertenecientes a la universidad. La validez del instrumento hace referencia a la relación de las pruebas de productividad y los instrumentos que pretende calibrar la información. Según se determina la variable mediante el grado de instrumento que se procura medir, con las teorías que sustentan la medición. En conclusión, fue útil implementar la validez del instrumento, porque permitió obtener un análisis y respaldo confiable que posteriormente derivaron en conclusiones consecuentes del estudio (Aiken, 2003; Mesick, 1980).

El proceso de validación fue a través de los expertos

Tabla 3

Expertos que validaron el instrumento

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
1 Nolzco Labajos, Fernando Alexis	<i>Licenciado/doctor</i>	<i>Aplicable</i>
2 Manrique Linares Cynthia Polett	<i>Magister</i>	<i>Aplicable</i>
3 Julca Garcia Paola Corina	<i>Magister</i>	<i>Aplicable</i>

Tabla 4

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
1 Julca Garcia Paola Corina	<i>Magister</i>	<i>Aplicable</i>
2 Manrique Linares Cynthia Polett	<i>Magister</i>	<i>Aplicable</i>

3.8 Procesamiento y análisis de datos

Plan de procesamiento

Para el plan de procesamiento se realizó de la siguiente manera: primero se revisó el marco teórico, posteriormente se construyeron de manera cuantitativa y cualitativa los instrumentos; para esta investigación se seleccionó la ficha de registro documental y la entrevista. Luego se recopilaron los datos con sus respectivos análisis, para ello también se programaron las reuniones con los colaboradores informantes para fijar la fecha de la

entrevista; posterior a ello se subió la información recolectada al ATLAS.TI para su validación y se efectuó la triangulación con los datos de la entrevista. Por último, se procedió con el informe final.

Análisis de datos

El análisis fue representado por datos cuantitativos por medio del Excel, al respecto, el programa Microsoft llamado Excel es una hoja de cálculo que funciona tanto como suma, resta, multiplicación, etc., donde se puede alinear e identificar a clientes, composición de la población, entre otros, para un mejor orden, además sirve de ayuda para facilitar los análisis de datos complejos presentados, debido a que mediante las fórmulas estructuradas se puede filtrar y procesar un nuevo valor en respuesta a diversos contenidos de información, para absolver una duda o problema. En conclusión, la utilidad de aplicar el análisis de datos por medio del Excel ayudó a la investigación a través de recopilar y analizar los estados financieros obtenidos al periodo 2020, debido a que se logró crear gráficos y tablas que contengan los ratios financieros y el análisis vertical para más adelante realizar un análisis de los resultados obtenidos (González, 2014; Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Para el método cualitativo el análisis de datos optado es el Atlas. Ti 8, al respecto es un instrumento originado para favorecer en el análisis de las informaciones de investigaciones cualitativas, donde se podrá unir datos secuencialmente sin tener que recopilar todos los documentos a la vez; dentro del programa Atlas. Ti, los investigadores podrán agregar documentos claves como clips, texto, fotos, matrices, etc. Asimismo, se podrá ver transcripciones de las entrevistas integradas en un solo documento, de esa forma se visualizará las relaciones que establecen entre unidades y fuentes primarias. Por último, fue útil aplicar el programa mencionado, para entrelazar todas las entrevistas realizadas a los informantes, y de esa forma se proporcionaron múltiples perspectivas analíticas en relación al caso de estudio (San Martín, 2014; Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Como último método de análisis mixto, se designó la triangulación. Para ello, el proceso de triangulación, permite identificar periodos críticos, y aquellos que no sean codificados se denominarán nuevas subcategorías o indicadores, que posteriormente serán incluidos en el formulario de codificación. También, la triangulación es el empleo de diversos métodos (cualitativos y cuantitativos), teorías, fuentes de datos, para utilizar dos

técnicas en un mismo estudio. Por último, fue conveniente aplicar en la investigación el análisis mixto, porque ayudó a facilitar el reconocimiento de dos a más datos cuantitativos y cualitativos, y finalmente crear un análisis de los resultados obtenidos (Carhuacho, Nolzco, Guerreo y Casana, 2019; Okuda y Gómez, 2005).

3.9 Aspectos éticos

En los aspectos éticos se empleó las Normas APA séptima edición, como muestra se tomó al contador, gerente general y el jefe de créditos y cobranzas, también se consideraron los documentos reales de la empresa.

APA: Todas las citas incluidas en el trabajo de investigación se referenciaron según su norma.

Muestra: La muestra fue no probabilística, con una técnica de muestreo por conveniencia.

Data: La información utilizada está basada en autores, revistas e informes de entidades públicas a nivel nacional e internacional.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

4.1.1 Liquidez

Tabla 5

Análisis vertical - Activo corriente 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis vertical Activo corriente	$\frac{\text{Efectivo y Eq. de efectivo}}{\text{Total activo corriente}}$	$= \frac{429,255.44}{3,596,453.21} = 12\%$
	$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}{\text{Total activo corriente}}$	$= \frac{2,051,572.77}{3,596,453.21} = 57\%$
	$\frac{\text{Existencias}}{\text{Total activo corriente}}$	$= \frac{896,063.46}{3,596,453.21} = 25\%$

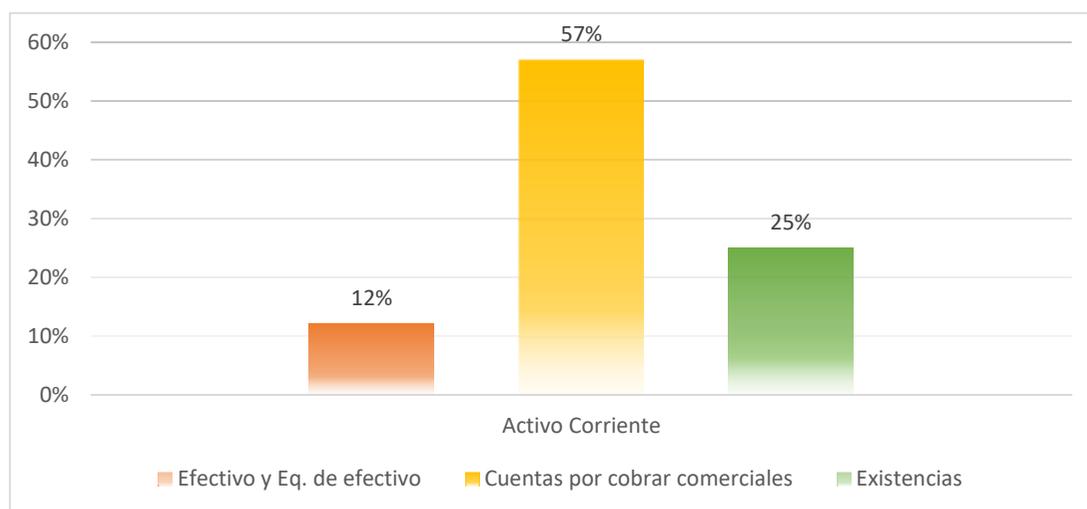


Figura 1. Análisis vertical - Activo corriente 2020

Según la tabla 5 y la figura 1, muestra que en la entidad hay un porcentaje mínimo del 12% del efectivo y equivalente de efectivo según los activos totales corrientes lo cual indica que no hay un ingreso adecuado de efectivo en la entidad. También, las cuentas por cobrar comerciales representan un 57% debido a que la empresa mantiene muchos clientes deudores y ello perjudica a los ingresos. Por último, las existencias mantienen un 25% representado por los productos terminados, materias primas, suministros y envases y embalajes.

Tabla 6

Análisis vertical - Pasivo corriente 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis vertical Pasivo corriente	$\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Total pasivo corriente}}$	$= \frac{786,780.62}{3,631,402.93} = 22\%$
	$\frac{\text{Cuentas por pagar comerciales}}{\text{Total pasivo corriente}}$	$= \frac{1,161,289.75}{3,631,402.93} = 32\%$
	$\frac{\text{Cuentas por pagar al personal}}{\text{Total pasivo corriente}}$	$= \frac{610,632.57}{3,631,402.93} = 17\%$
	$\frac{\text{Otras cuentas por pagar}}{\text{Total pasivo corriente}}$	$= \frac{1,072,700.00}{3,631,402.93} = 30\%$

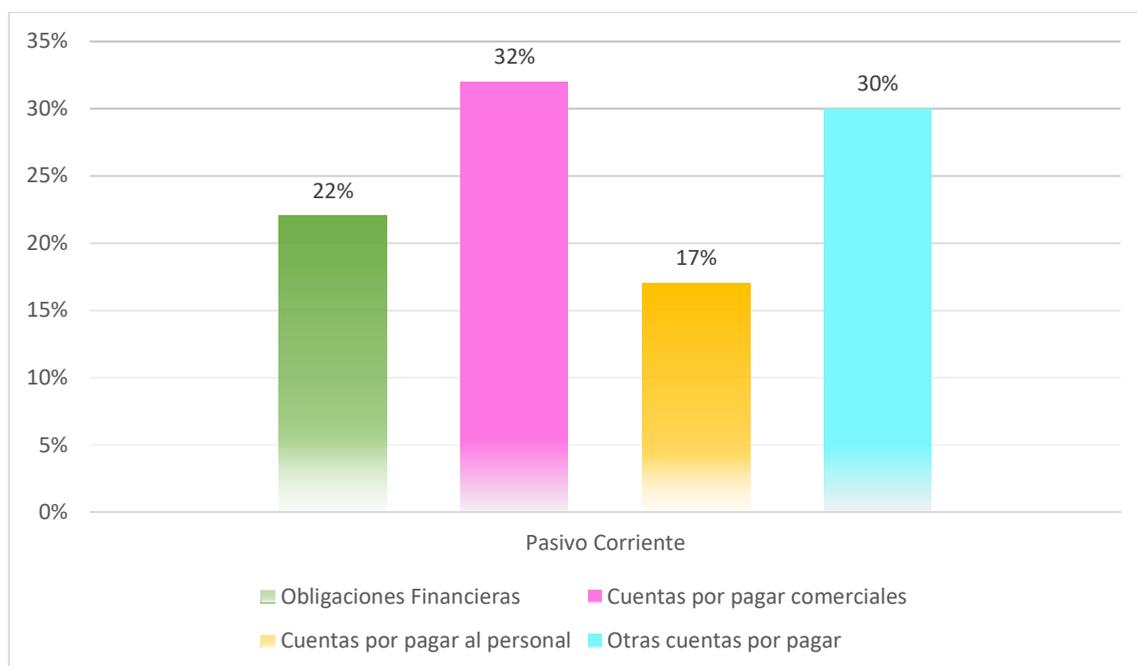


Figura 2. Análisis vertical - Pasivo corriente 2020

Según la tabla 6 y la figura 2, se observa que las obligaciones financieras representan un 22% respecto al total de pasivo corriente. En las cuentas por pagar se obtiene 32% es el más elevado debido a que la entidad se stockea en materias primas, para la elaboración de sus productos. También las cuentas por pagar al personal se mantienen en 17% representado por los sueldos, gratificaciones, vacaciones, cts., etc. En otras cuentas por pagar se obtiene un 30% representado por los tributos por pagar, provisiones y otras cuentas por pagar.

4.1.2 Indicadores financieros

Tabla 7

Ratio 1: Liquidez corriente 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Liquidez corriente 2020	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{3,596,453.21}{3,631,402.93} = 0.99$

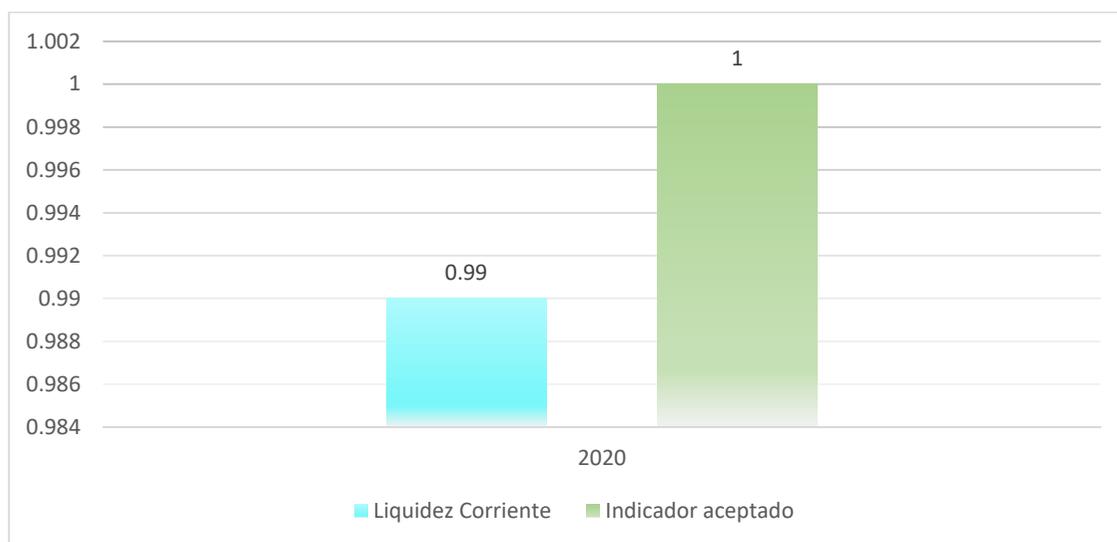


Figura 3. Liquidez corriente 2020

Según la tabla 7 y la figura 3, el indicador aplicado demuestra que la compañía a diciembre del 2020 mantiene una variación negativa que no le permite afrontar sus obligaciones en un periodo corto. Es decir, la liquidez que obtuvo por cada 1 sol de deuda a corto plazo solo contaba con 0.99 centavos para afrontar dicha deuda, si bien es cierto se obtuvo un resultado muy cercano al aceptado financieramente, igualmente este no logró alcanzarlo, originando que corra el riesgo de disminuir el índice en un próximo periodo.

Tabla 8

Ratio 2: Prueba absoluta 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Prueba absoluta 2020	$\frac{\text{Efectivo y Eq. de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{429,255.44}{3,631,402.93} = 0.12$

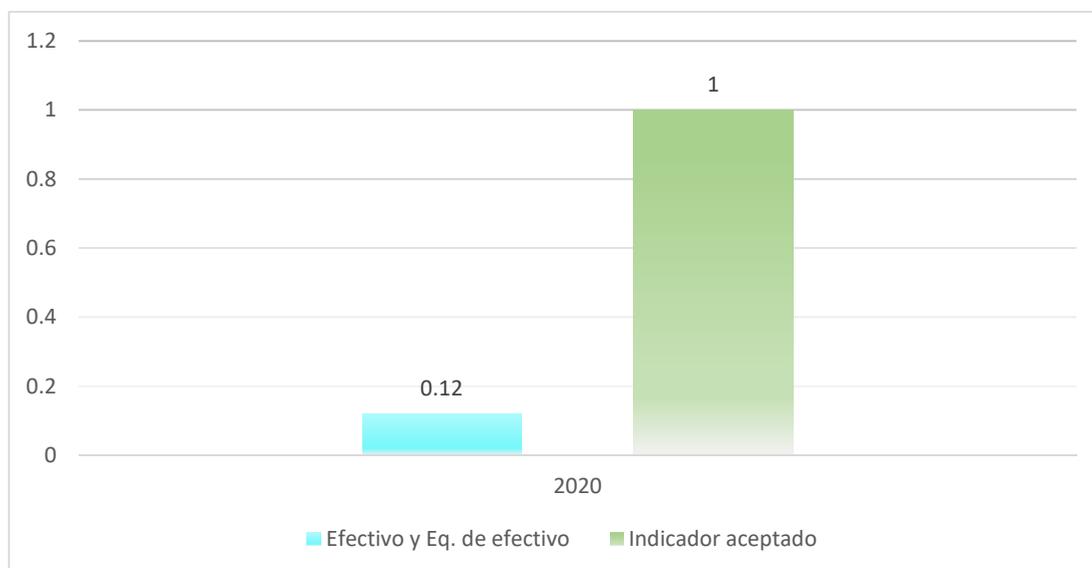


Figura 4. Prueba absoluta 2020

Según la tabla 8 y la figura 4, el resultado obtenido fue 0.12 céntimos en comparación al indicador aceptado que es a partir de 1 sol, demuestra que la compañía a diciembre del 2020 mantiene una variación negativa de respaldo para afrontar sus deudas en un periodo dentro de los 12 meses, considerando solo el efectivo disponible. Esto quiere decir que, por cada 1 sol de deuda, la entidad agroindustrial solo contaría con 0.12 céntimos en efectivo para pagar dichas deudas. Este indicador es el más exacto de liquidez, pues considera como se encuentra la entidad en cuestiones de dinero en efectivo para pagar sus deudas.

Tabla 9

Ratio 3: Capital de trabajo 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Capital de trabajo 2020	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,596,453.21 - 3,631,402.93 = -34,949.72



Figura 5. Capital de trabajo 2020

Según la tabla 9 y la figura 5, representado por el análisis de capital de trabajo, que arroja un resultado de -34,949.72 al reflejarse de forma negativa evidencia que claramente sus pagos son a corto plazo y sus cobranzas son a más días, esto conlleva a no poder cubrir con sus pasivos en un menor periodo. La entidad agroindustrial considera necesario superar los 200,000 como una meta futura, para obtener un capital de trabajo aceptable y eficiente.

4.1.3 Cuentas por cobrar

Tabla 10

Ratio 4: Cuentas por cobrar 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Rotación de Ctas. por cobrar 2020	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{16,360,145.85}{2,051,572.77} = 7.97$ veces
Periodo promedio de cobranza 2020	$\frac{\text{Ctas. por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	$= \frac{2,051,572.77 \times 360}{16,360,145.85} = 45$ días

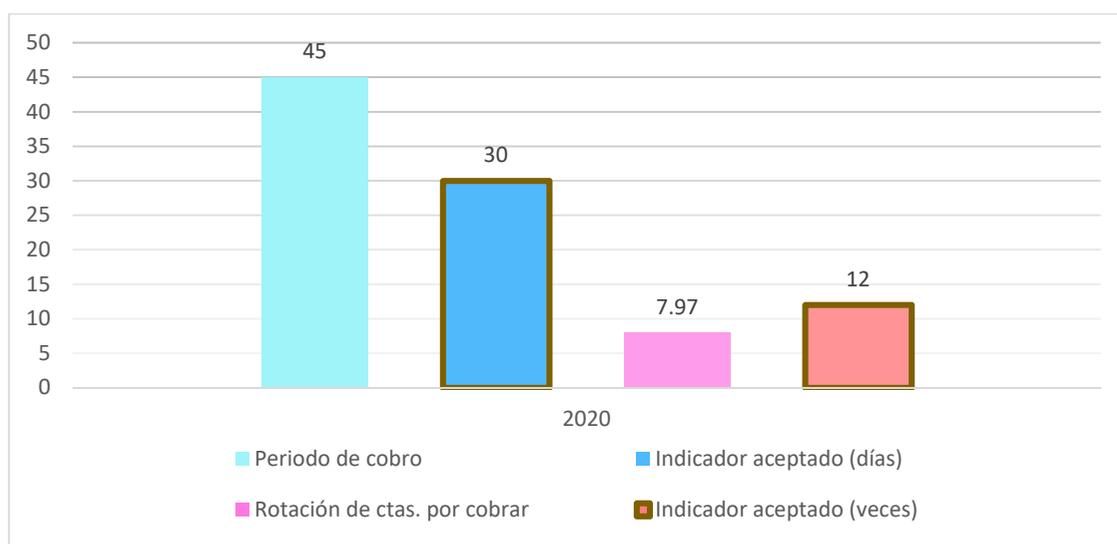


Figura 6. Cuentas por cobrar 2020

Según la tabla 10 y la figura 6, indica que en la entidad las cobranzas tardan 45 días en convertirse en efectivo esto se refiere que por lo general los clientes efectúan sus abonos en dichos plazos, asimismo se realiza el cobro 8 veces al año. La entidad considera importante disminuir la cantidad de plazos otorgados al crédito por un mínimo de 30 días y rotar un mínimo de 12 veces las cobranzas, de esa manera la deuda se volverá mucho más rápido en efectivo y no causará problemas de liquidez que actualmente mantiene.

4.1.4 Cuentas por pagar

Tabla 11

Ratio 5: Cuentas por pagar 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Rotación de Ctas. por pagar 2020	$\frac{\text{Compras}}{\text{Ctas. por pagar}}$	$= \frac{10,316,106.29}{1,161,289.75} = 8.88$ veces
Periodo promedio de pagos 2020	$\frac{\text{Ctas. por pagar} \times 360}{\text{Compras}}$	$= \frac{1,161,289.75 \times 360}{10,316,106.29} = 41$ días

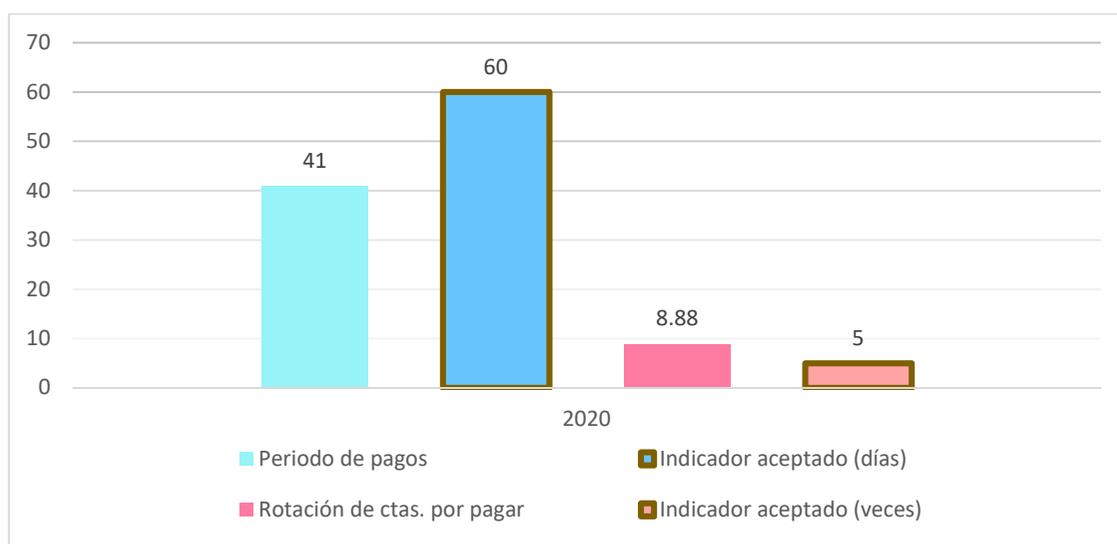


Figura 7. Cuentas por pagar 2020

Según la tabla 11 y la figura 7, indica que en la entidad los pagos se realizan cada 41 días esto se refiere que por lo general la compañía agroindustrial desembolsa de su efectivo para cancelar sus deudas a sus proveedores en dichos plazos, también se realiza la rotación del desembolso 9 veces al año. La entidad considera importante aumentar la cantidad de plazos que le son otorgados al crédito por un mínimo de 60 días y rotar un mínimo de 5 veces los pagos, de esa manera el dinero se mantendrá durante un periodo más largo en sus cuentas corrientes y no causará problemas de liquidez, ocasionados también por los pagos de intereses y moras incluidos al no poder efectuar sus desembolsos en los plazos establecidos.

Tabla 12

Ratio 6: Capacidad de endeudamiento 2020

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Capacidad de endeudamiento 2020	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	$= \frac{5,282,018.11}{6,451,361.55} = 82\%$

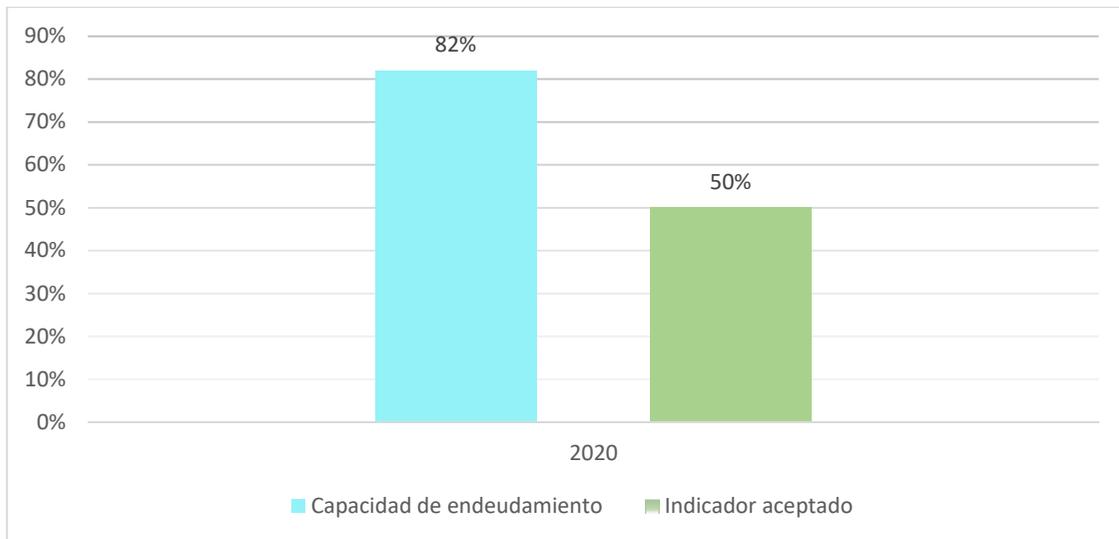


Figura 8. Capacidad de endeudamiento 2020

Según la tabla 12 y la figura 8, se observa que la organización mantiene un 82% del total de los activos financiados por los acreedores, esto se refiere que solo el 18% es mediante recursos propios. También, se indica que la empresa mantiene un alto índice de deuda, lo cual podría demostrar la principal causa de la escasez de la liquidez. Por tal motivo, la entidad considera importante mantener un índice igual o menor del 50% para poder demostrar un equilibrio de lo financiado y lo propio.

4.2 Descripción de resultados cualitativos

4.2.1 Análisis cualitativo de indicadores financieros

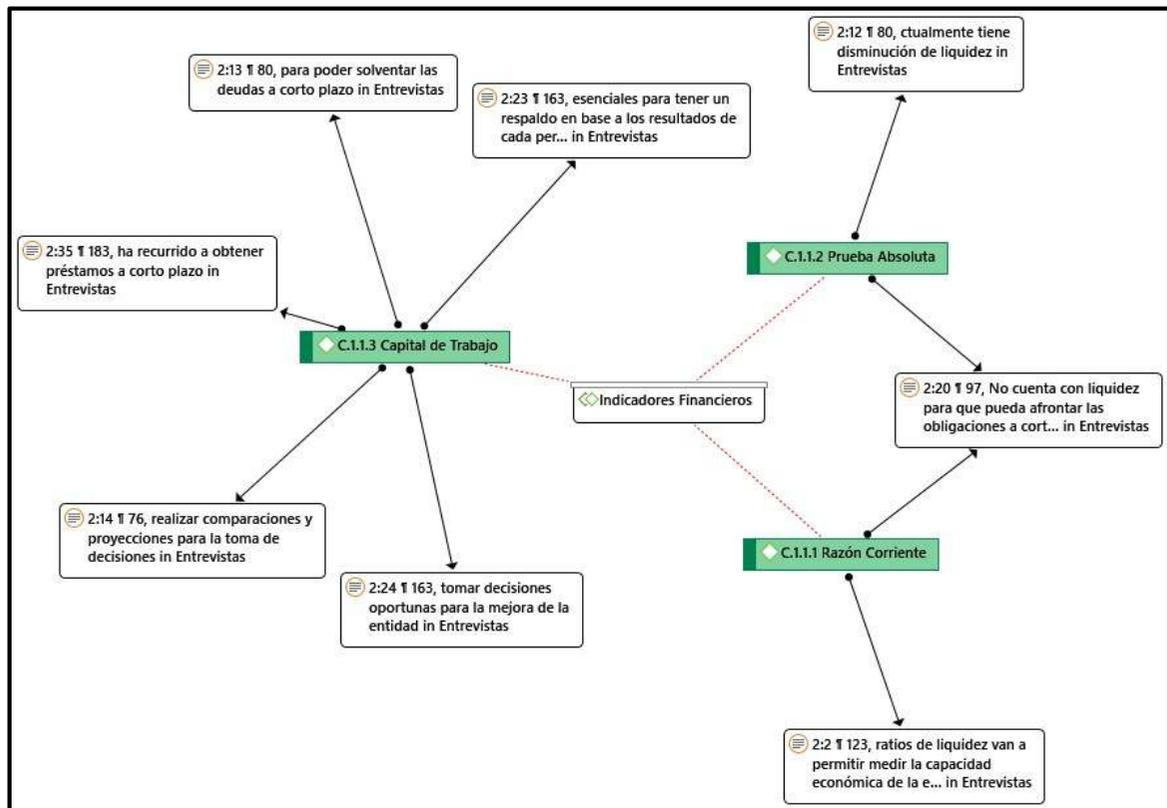


Figura 9. Análisis cualitativo de la sub categoría indicadores financieros

De acuerdo con los datos cualitativos se obtuvo la siguiente información: Con respecto a los indicadores financieros se puede resaltar a los principales como la razón corriente, prueba absoluta y el capital de trabajo. Estos índices son de gran importancia porque en base a sus resultados la empresa puede tomar decisiones a futuro, durante la entrevista el contador mencionó que existe una falta de liquidez debido a que se tiene un excedente de documentos pendientes de cobro y esto es una de las causas que la empresa agroindustrial afronta debido a no poder solventar sus pagos. También el gerente general mencionó sobre como el capital de trabajo se viene afectando por una falta de organización y excesos de préstamos adquiridos. Por último, el jefe de créditos y cobro indicó que la prueba absoluta es el indicador que más se asemeja a la realidad pues las cuentas por cobrar representan una mayor proporción en comparación al efectivo y equivalente de efectivo.

4.2.2 Análisis cualitativo de cuentas por cobrar

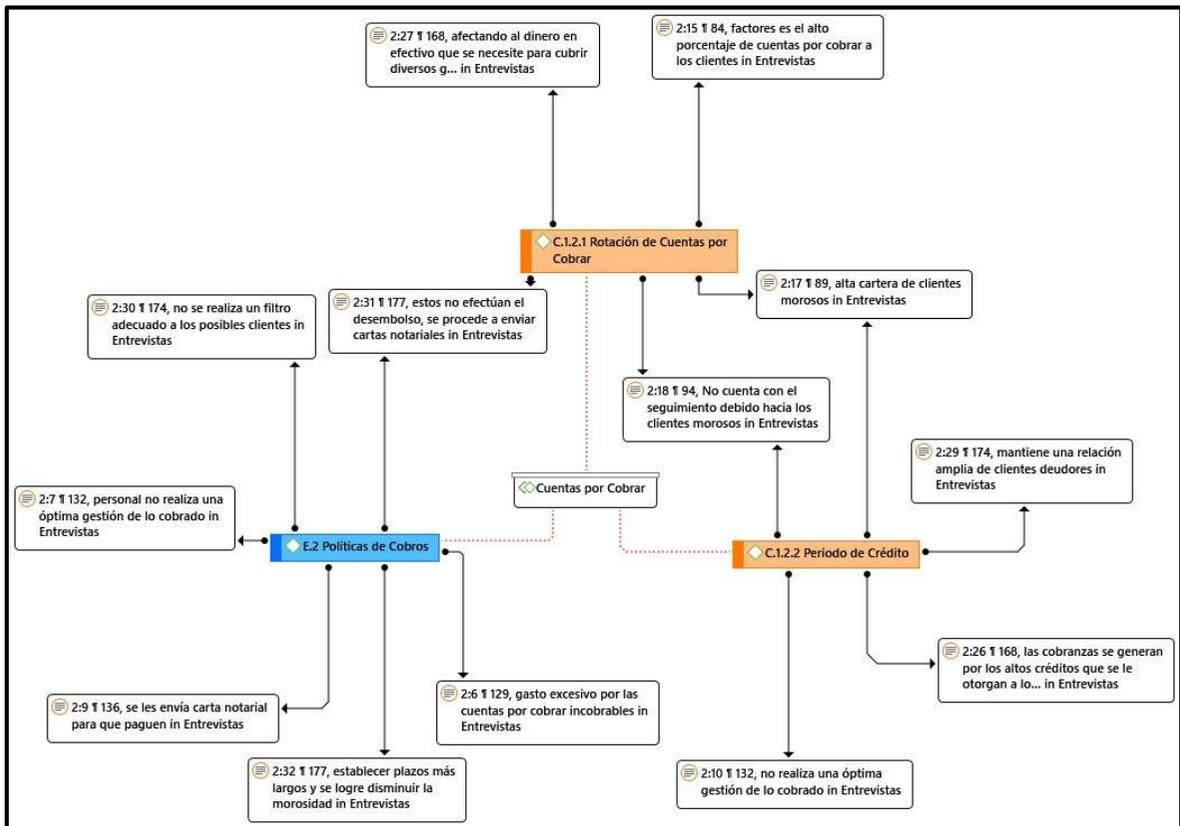


Figura 10. Análisis cualitativo de la subcategoría cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se respaldan esencialmente con las rotaciones que mantenga en un periodo y el plazo otorgado de crédito. Al respecto, el gerente general indicó que existe un grado elevado de clientes morosos, debido a que no se cuenta con el seguimiento adecuado hacia los clientes deudores, también por la falta de una óptima filtración al otorgar los créditos. El contador precisó que las rotaciones de cuentas por cobrar se realizan muy pocas veces al mes y el periodo de plazo de crédito cedido no logra sostener las diversas deudas que se mantienen frente a sus acreedores. El jefe de créditos y cobros indicó que se efectúan cartas notariales para los clientes deudores, pero aun así se sigue manteniendo una cartera elevada afectando al efectivo disponible por no efectuarse todos los cobros necesarios en el periodo. Por último, los tres entrevistados precisaron que se deben mejorar las políticas de cobranzas debido a tantas fallas en su gestión actual y para mejorar la situación financiera de la empresa.

4.3 Diagnóstico

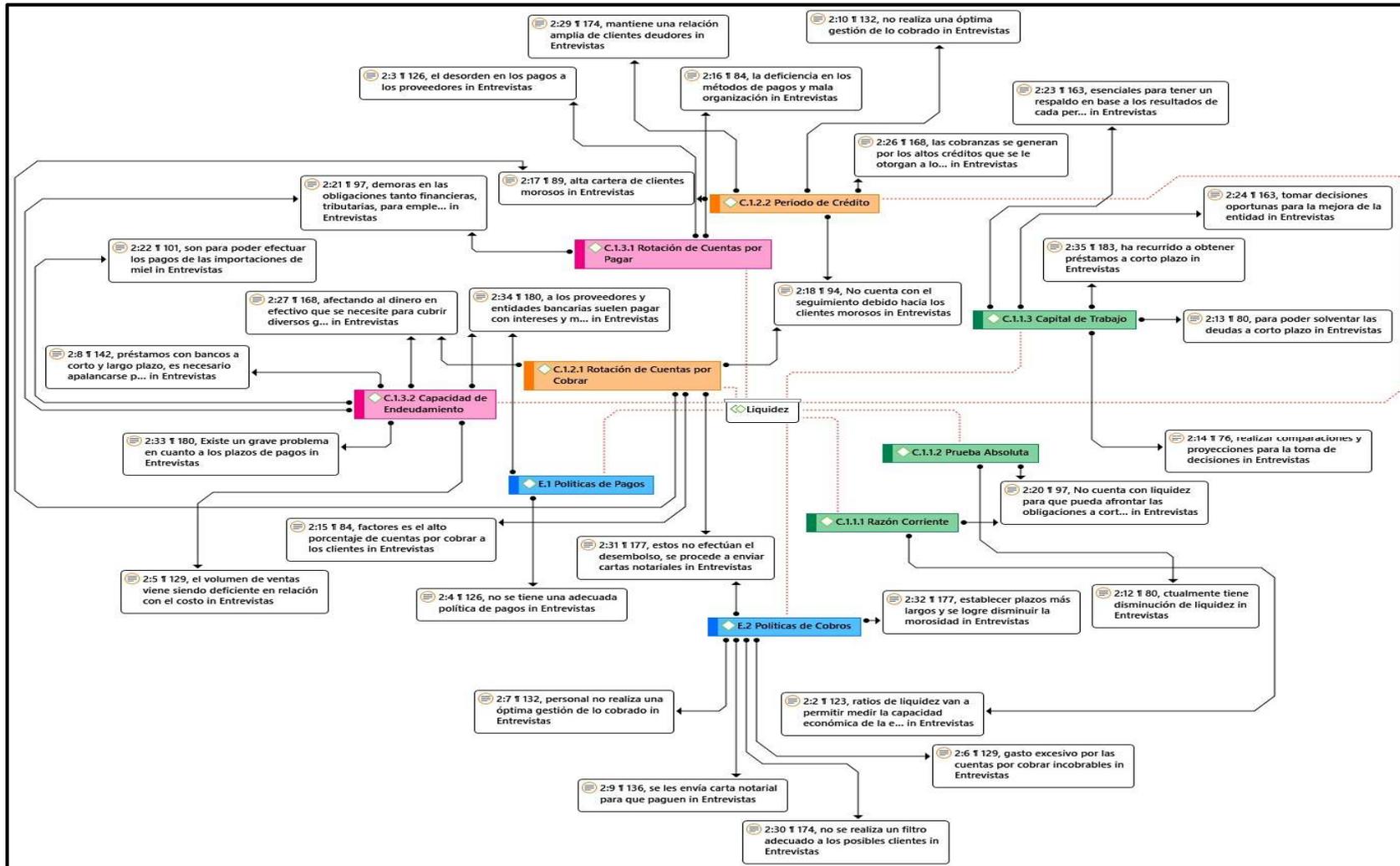


Figura 12. Análisis mixto de la categoría liquidez

De acuerdo a los resultados obtenidos con el análisis tanto cualitativos como cuantitativos el problema de mayor intensidad en la liquidez fueron sus políticas gestionadas actualmente, eso fue demostrado por diversos indicadores. Al respecto, el ratio de liquidez corriente obtuvo como resultado que por cada 1 sol de deuda la entidad solo podía disponer de 0.99 céntimos para afrontar sus operaciones en un periodo de 12 meses, asimismo, la prueba absoluta fue el indicador más exacto en cuanto a la disposición inmediata de efectivo, dando como resultado que por cada 1 sol de deuda solo se contaba con 0.12 céntimos a diciembre del 2020. También el resultado del capital de trabajo no fue nada alentador, arrojó un resultado de -34,949.72, esto fue debido a que la compañía mantiene sus pagos en un menor plazo en comparación a sus cobros, por tal motivo no se puede cubrir con todo el pasivo que adquieren. Al respecto, coincidiendo con el registro documental los informantes: el gerente general junto al contador y el jefe de créditos y cobranzas mencionaron que la empresa debe evaluar disminuir sus cobranzas pendientes con plazos y seguimientos adecuados. Con respecto al ratio de liquidez corriente, la entidad no realiza un adecuado análisis para aplicarlo en mejoras que se requiera, dado que se basan en que la entidad obtiene utilidad en su ejercicio y precisan que en forma general le está yendo bien, sin embargo, no disponen de un fondo efectivo eficiente. Respecto a la prueba absoluta el resultado arrojado fue mucho menor a lo esperado, lo que demuestra que la empresa mantiene unas políticas que no benefician a obtener un mayor grado de liquidez. Por otro lado, el capital de trabajo dio como resultado un escenario negativo, dando como consecuencia a que se deba replantear las mejoras en aplicación del efectivo en uso.

También se efectuaron los ratios a las cuentas por cobrar, donde se obtuvo como resultado que la empresa realiza el cobro de sus deudas en un plazo de 8 veces al año, asimismo las cobranzas tardan en convertirse en efectivo en un periodo de 45 días. Al respecto, los entrevistados precisaron que no se realiza un filtro adecuado a los nuevos clientes y tampoco se efectúa el seguimiento a los deudores, esto es coincidente con el resultado obtenido en el grado de porcentaje alcanzado que mantiene la entidad con sus cuentas por cobrar en un 57% al comparar con el total activo corriente a diciembre 2020. Asimismo, la entidad considera importante disminuir la cantidad de plazos otorgados al crédito por un mínimo de 30 días y rotar un mínimo de 12 veces las cobranzas, de esa manera la deuda se volverá mucho más rápida en efectivo y no causará problemas de liquidez que actualmente mantiene. También una de las principales problemáticas encontradas que

afectan a la liquidez fue justamente hallada en las políticas de cobranzas que actualmente mantiene la entidad no favorece en lo absoluto al fondo de efectivo disponible, esto es debido a que se otorgan plazos de créditos a los clientes por periodos mayores a 40 días, además el personal a cargo no evalúa de forma adecuada a los posibles clientes y tampoco realiza el seguimiento efectivo cuando existe un deudor. Asimismo, el realizar constantemente rebajas y descuentos a sus productos no compensa con el costo de producción consumido para su elaboración de los mismos.

Asimismo, las cuentas por pagar comerciales se analizaron que se realizan en periodos más cortos en comparación a los cobros por ventas. El resultado arrojado demostró que se realizan cada 41 días y al año se rotan las cuentas por pagar aproximadamente 9 veces; también, el contador precisó que se mantienen una política de pagos ineficiente debido a que el personal no cuenta con un cronograma de pagos y muchas veces se pague a sus acreedores incluyendo moras e intereses, o en los peores casos el personal encargado de realizar los pagos en diversas ocasiones duplique el pago a sus acreedores por no contar con un cuadro ordenado de cuentas por pagar. Asimismo, el gerente general y el contador delimitaron que el plazo de pagos que son otorgados a la empresa para cancelar sus deudas, debería oscilar en un promedio de 50 días a más para poder disponer de un efectivo a mayor plazo. Por último, la capacidad de endeudamiento obtenida en el ratio efectuado demostró que la entidad mantiene un 82% de recursos financiados y solo tiene un 18% de recursos propios, esto quiere decir que la empresa mantiene un alto índice de deuda, por tal motivo, la entidad considera importante mantener un índice igual o menor del 50% para poder demostrar un equilibrio de lo financiado y lo propio; al respecto el contador indicó que, si bien es bueno mantener préstamos, estos no deben exceder un % mayor, pues a mayor número es más riesgoso que la entidad pueda quebrar. Por tal motivo, la segunda problemática encontrada que afecta a la liquidez fueron las políticas de pagos que actualmente mantiene la entidad, al respecto la compañía tiene una cartera de proveedores antigua con los que hasta la fecha no se han logrado efectuar plazos de créditos más amplios y adaptables, asimismo según las menciones del gerente y el contador, más del 20% de sus proveedores pertenecen al sector de agricultura por lo que la mayoría no trabaja al crédito sino al contado; cabe precisar que los plazos que se tienen en promedio de pagos no superan a los plazos que se tienen de cobros, demostrando que la entidad mayormente no disponga del efectivo disponible para cubrir con todas sus deudas en un periodo de doce meses.

4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia

La entidad agroindustrial presenta dos graves problemas relacionados a la deficiencia de la liquidez: estas se encuentran ubicadas en sus políticas de cobros y políticas de pagos, trayendo como resultados negativos el exceso de morosidad de clientes reflejados en el estado de situación financiera ubicadas en el activo corriente de las cuentas por cobrar comerciales y la falta de crédito obtenidos por los proveedores. Al respecto, es importante efectuar un correcto y adecuado planteamiento para lograr implementar y poner en marcha las posibles mejoras que logren superar las falencias a la problemática tanto financieramente como en sus propias actividades cotidianas.

4.5 Propuesta

4.5.1 Priorización de los problemas

Al realizar el análisis mixto, donde se detectaron los principales problemas encontrados de manera cualitativa y cuantitativa, se priorizaron los siguientes problemas:

Problema 1. La entidad agroindustrial no cuenta con una buena liquidez.

Problema 2. El área de cobranzas demuestra ser un factor que incide en la falta de liquidez.

Problema 3. La entidad no cuenta con una eficiente gestión de pagos.

4.5.2 Consolidación del problema

La empresa agroindustrial en la actualidad no cuenta con una buena liquidez, esto genera que el capital de trabajo se encuentre en un escenario negativo y la capacidad de endeudamiento se mantenga elevada, debido a no manejar un eficiente control de caja. Además, el área de cobranzas presenta deficiencias de capacidad de cobro a corto plazo generando incapacidad de pago y no se realiza un filtro adecuado para el otorgamiento de créditos, ocasionando una política deficiente. Por otra parte, la entidad tiene problemas al momento de negociar con proveedores, puesto que sus plazos son menores a los plazos de cobranza, también la organización tiene un exceso de préstamos adquiridos ocasionando que en diversas oportunidades por la falta de control en el pago se generen gastos no previstos.

4.5.3 Categoría solución

El nombre de la categoría solución es “Gestión financiera”.

Mediante el análisis se va a realizar una mejor gestión financiera, debido a que se efectuará la implementación de herramientas financieras y así lograr obtener un óptimo índice de

liquidez en los próximos periodos. Por lo tanto, será necesario que la entidad agroindustrial implemente políticas de cobranzas y de pagos para un mejor cumplimiento de cobros y un adecuado proceso de gestión de pagos. También, se proyectará financieramente la situación de la entidad por un escenario de cinco años, donde se pueda determinar el grado de avance en base a los ratios aplicados en el periodo 2020; también será determinante aplicar el flujograma de cuentas por cobrar, para un eficiente proceso por parte de las áreas involucradas. Por último, se aplicará solicitudes de créditos a proveedores y se analizará en base a los porcentajes otorgados por las entidades financieras el uso del factoring.

La gestión financiera es un punto clave para que una entidad pueda planificar en base a los recursos utilizados; de esa forma se podrá obtener las decisiones orientadas a convertirlas en recursos rentables, permitiendo también la maximización del beneficio para todos los involucrados directamente con la entidad.

4.5.4 Objetivo general y específicos de la propuesta

El presente desarrollo de la investigación tiene como objetivo general analizar la liquidez en una entidad agroindustrial. Asimismo, se plantearon objetivos específicos: mejorar las políticas de cobros y pagos para la entidad, realizar un adecuado seguimiento y análisis a las cuentas por cobrar y por último buscar alternativas de financiamiento.

4.5.5 Impacto de la propuesta

La entidad presenta una óptima gestión financiera, logrando mejorar considerablemente sus índices de liquidez. Al aplicar las diversas gestiones se lograrán establecer las políticas de cobros y pagos para la empresa donde se detalle el adecuado control a efectuar, asimismo con el eficiente proceso mostrado en el flujograma de cuentas por cobrar el personal involucrado empleará los pasos siguiendo un orden y un constante análisis de las cuentas pendientes de cobro, el área contable realizará la presentación de los estados financieros proyectados, en base a la mejora de las gestiones de cobros y de pagos, mostrando a través de los ratios financieros el grado de mejora obtenida periodo tras periodo. Por último, la compañía al emplear el factoring podrá reducir eficientemente sus días pendientes de cobro menor a 30 días y al presentar diversas solicitudes de créditos a sus proveedores, se podrán mejorar los índices de liquidez.

4.5.6 Direccionalidad de la propuesta

Cuadro 6

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos específicos de la propuesta	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 1. Mejorar las políticas de cobros y pagos para la entidad	Alternativa 1. Establecer políticas de cobro y pagos adecuados para la empresa.	A1 Creación de políticas de cobranzas	05/01/2022	5	10/01/2022	a. Jefe de créditos y cobranzas b. Contador c. Asistente administrativo	20	KPI 1. Cumplimientos de cobros	Evidencia 1. Creación de políticas de cobranzas y políticas de pagos
		A2 Creación de políticas de pagos	10/01/2022	5	15/01/2022	a. Contador b. Asistente contable	20		
		A3 Evaluar la factibilidad de las nuevas políticas	15/01/2022	3	18/01/2022	a. Contador b. Jefe de créditos y cobros	0		
		A4 Organizar actividades	18/01/2022	2	20/01/2022	a. Contador b. Jefe de créditos y cobros	0	KPI 2. Comportamiento de pagos	
		A5 Diseño de presentación de propuesta	20/01/2022	1	21/01/2022	a. Asistente contable b. Asistente administrativo	200		
		A6 Reunión con gerencia para la aprobación de las políticas	21/01/2022	2	23/01/2022	a. Gerente general b. Contador c. Jefe de créditos y cobranzas	30		

Cuadro 7

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos específicos de la propuesta	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 2. Realizar un adecuado seguimiento y análisis a las cuentas por cobrar	Alternativa 2. Proponer el seguimiento constante de las cuentas por cobrar	A7 Ejecutar reuniones con los jefes involucrados	23/01/2022	2	25/01/2022	a. Gerente general b. Contador c. Jefe de créditos y cobranzas	30	KPI 3. Rotación de cobros	Evidencia 2. Estados financieros proyectados y flujograma de cuentas por cobrar
		A8 Capacitar al vendedor y asistente de cobranza	25/01/2022	6	31/01/2022	a. Jefe de créditos y cobranzas b. Personal de ventas	0		
		A9 Realizar filtros para nuevos créditos	31/01/2022	5	05/02/2022	a. Asistente de cobranza b. Personal de ventas	50		
		A10 Negociaciones con clientes deudores	05/02/2022	5	10/02/2022	a. Asistente de cobranza	0	KPI 4. Comportamientos en tiempo de cobros agregados y recaudación de efectivo	
		A11 Elaboración de proyección de estados financieros	10/02/2022	4	14/02/2022	a. Contador b. Asistente contable	0		
		A12 Elaboración de flujograma de cuentas por cobrar proyectado	14/02/2022	4	18/02/2022	a. Contador b. Asistente contable	30		

Cuadro 8

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos específicos de la propuesta	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 3. Buscar alternativas de financiamiento	Alternativa 3. Analizar la viabilidad de obtener financiamientos	A13 Obtención de nuevos proveedores con tasas de crédito	18/02/2022	6	24/02/2022	a. Gerente b. Asistente administrativo	20	KPI 5. Medición de incidencias	Evidencia 3. Solicitud de crédito a proveedores y cuadro de factoring por entidades financieras
		A14 Negociaciones con proveedores actuales	24/02/2022	5	01/03/2022	a. Gerente b. Asistente administrativo	50		
		A15 Analizar la eficiencia del factoring	01/03/2022	3	04/03/2022	a. Contador b. Asistente contable	100		
		A16 Seleccionar el ente adecuado para la aplicación del factoring	04/03/2022	2	06/03/2022	a. Contador b. Gerente contable c. Asistente contable	50	KPI 6. Control de financiamiento	
		A17 Aplicación del factoring proyectado	06/03/2022	2	08/03/2022	a. Contador b. Asistente contable	100		

4.4.1 Entregable 1

Creación de políticas de cobranzas y políticas de pagos

Mediante el manual de procedimiento de crédito y cobro y el manual de pagos, se permitirá homogeneizar los pasos a continuar con los clientes y proveedores, también la implementación de los manuales deberá interceder con la capacitación al personal a cargo de dichos procesos, para el fácil acceso y aplicación de los mismos.



Figura 13. Manual de procedimiento de crédito y cobro



Figura 14. Manual de procedimiento de pagos

4.4.2 Entregable 2

Flujograma de cuentas por cobrar

En la figura 15, el flujograma de cuentas por cobrar facilitará al personal encargado de ventas a realizar una buena gestión y filtro en relación a las evaluaciones a los clientes y de ejecutar eficientemente los contratos de acuerdo a su historial, asimismo el personal de créditos y cobranzas determinará la aprobación del crédito y los plazos otorgados para cada cliente, asimismo se encargará de ejecutar los informes al área de gerencia y contabilidad, finalmente serán ellos que conciliarán la información con los abonos de los movimientos bancarios y concluirán con el adecuado proceso de cuentas por cobrar.

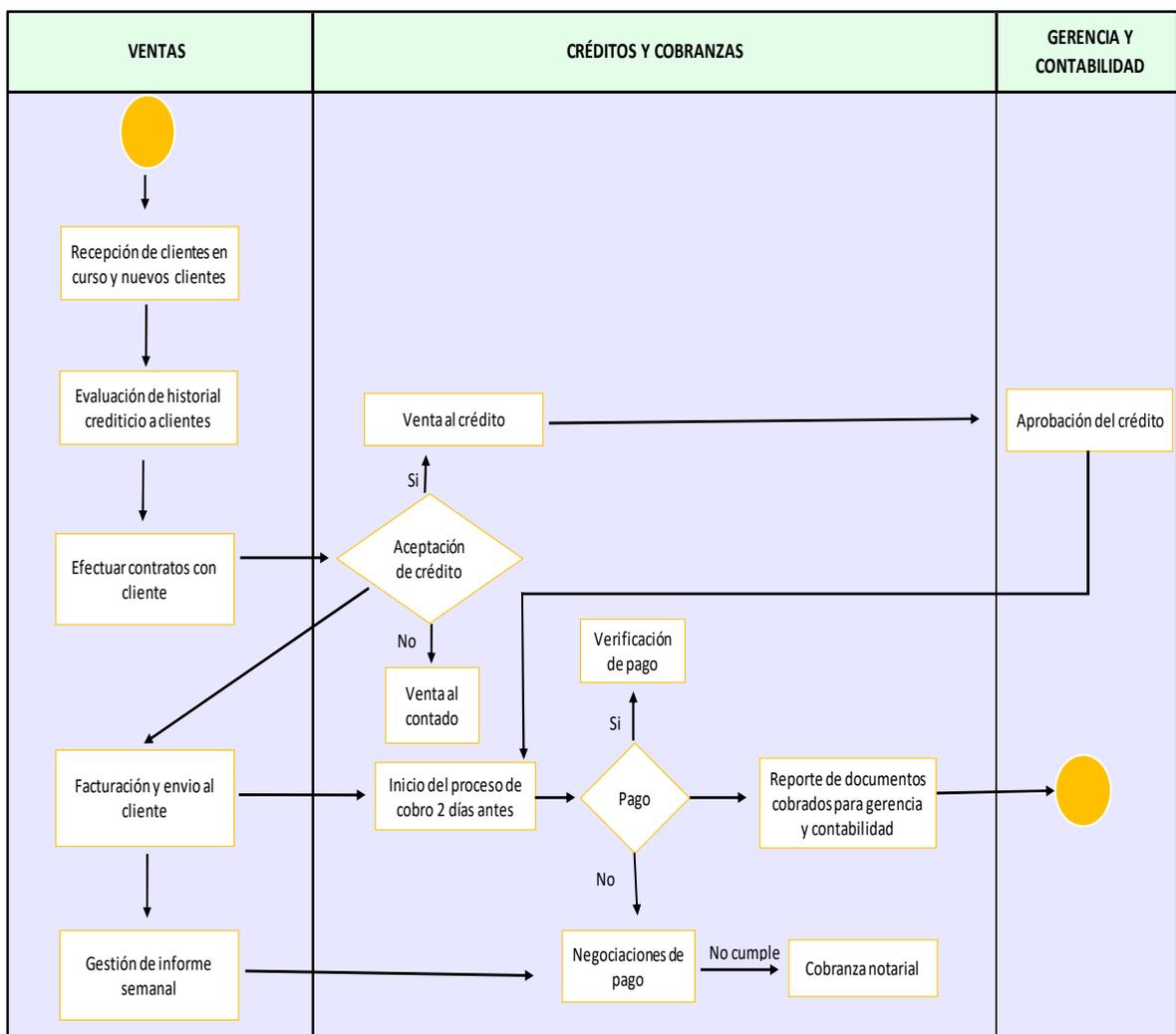


Figura 15. Flujograma de cuentas por cobrar

Proyección de estados financieros y aplicación de ratios

Mediante la proyección de los estados financieros se podrá observar en términos generales en el estado de resultados el incremento de las ventas y la utilidad del ejercicio, también se puede observar debido a las aplicaciones del factoring, los intereses consumidos por dichos financiamientos que facilitan la entrada de efectivo a nuestras cuentas bancarias. Asimismo, el estado de situación financiera también muestra un grado favorable en el detalle de las cuentas por cobrar, donde se observa una disminución año tras año, y finalmente la partida de efectivo y equivalente de efectivo muestra una mejoría por todas las gestiones financieras aplicadas.

ESTADO DE RESULTADOS						
(Expresada en soles)						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	16,360,145.85	17,832,558.98	18,724,186.93	19,660,396.27	20,643,416.09	21,675,586.89
Costo de Ventas	-12,267,669.88	-13,371,760.17	-13,772,912.97	-14,254,964.93	-14,682,613.87	-14,976,266.15
Utilidad Bruta	4,092,475.97	4,460,798.81	4,951,273.95	5,405,431.35	5,960,802.21	6,699,320.74
Gastos Administrativos	-1,155,163.62	-1,259,128.35	-1,372,449.90	-1,495,970.39	-1,630,607.72	-1,777,362.42
Gastos de Venta	-2,224,423.25	-2,424,621.34	-2,642,837.26	-2,880,692.62	-3,139,954.95	-3,422,550.90
Gastos Agropecuarios	-184,048.73	-200,613.12	-218,668.30	-238,348.44	-259,799.80	-283,181.78
Ingresos Diversos	13,968.85	15,226.05	16,596.39	18,090.07	19,718.17	21,492.81
Utilidad de Operación	542,809.22	591,662.05	733,914.89	808,509.96	950,157.91	1,237,718.44
Ingresos Diversos	10,708.26	11,672.00	12,722.48	13,867.51	15,115.58	16,475.99
Ingresos Financieros	26,486.58	28,870.37	31,468.71	34,300.89	37,387.97	40,752.89
Gastos Financieros	-475,829.83	-363,029.17	-361,472.92	-359,901.11	-358,313.57	-356,710.16
Intereses por factoring	-	-155,625.34	-157,181.59	-158,753.41	-160,340.94	-161,944.35
Utilidad antes de impuestos	104,174.23	113,549.91	259,451.56	338,023.85	484,006.94	776,292.80

Figura 16. Estado de resultados proyectado de 2020 a 2025

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
(Expresada en soles)						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVO CORRIENTE						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	429,255.44	501,613.90	921,519.44	1,217,881.10	1,759,864.57	2,184,216.61
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	2,051,572.77	2,020,631.71	2,018,309.40	1,835,508.00	1,669,484.92	1,518,674.66
EXISTENCIAS	896,063.46	991,345.20	1,059,863.44	1,056,874.96	1,054,034.90	1,051,338.08
ACTIVO DIFERIDO	189,813.99	143,484.88	153,625.79	153,717.75	153,795.24	153,860.06
ANTICIPOS A PROVEEDORES	29,747.55	35,289.69	35,185.39	35,086.18	34,991.89	34,902.36
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,596,453.21	3,692,365.38	4,188,503.45	4,299,067.99	4,672,171.51	4,942,991.78
ACTIVO NO CORRIENTE						
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	488,848.60	579,923.97	578,209.89	576,579.53	366,584.15	367,021.17
INM.MAQ. Y EQUIPOS	3,056,675.58	3,626,152.22	3,615,434.42	3,655,240.06	3,695,551.95	3,986,352.51
ACTIVO BIOLÓGICO	52,175.17	54,729.70	61,712.77	61,538.76	61,373.39	61,216.36
DEPRECIACION Y AMORT. ACUMULADA	-742,791.01	-881,177.34	-878,572.85	-876,095.56	-873,741.29	-871,505.77
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,854,908.34	3,379,628.54	3,376,784.23	3,417,262.78	3,249,768.19	3,543,084.27
TOTAL ACTIVO	6,451,361.55	7,071,993.92	7,565,287.68	7,716,330.77	7,921,939.71	8,486,076.05
PASIVO CORRIENTE						
TRIBUTOS POR PAGAR	228,860.07	249,457.48	271,908.65	296,380.43	323,054.67	352,129.59
REMUNERACIONES POR PAGAR	610,632.56	592,984.28	591,184.91	490,815.54	521,543.95	546,545.26
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	1,161,289.75	1,109,925.98	1,093,101.35	1,078,697.80	1,066,590.19	1,056,659.53
CTAS POR PAGAR DIVERSAS	434,896.73	323,445.97	319,167.89	320,178.60	415,209.85	410,522.33
OBLIGACIONES FINANCIERAS	786,780.62	542,878.63	542,878.63	572,878.63	646,681.09	718,230.97
PROVISIONES	408,943.20	-	282,170.81	282,170.81	278,710.73	282,170.81
TOTAL PASIVO CTE	3,631,402.93	2,818,692.34	3,100,412.23	3,041,121.80	3,251,790.47	3,366,258.49
PASIVO NO CORRIENTE						
OBLIGACIONES FINANCIERAS PRESTAMO	1,650,615.18	2,839,703.39	2,672,530.53	2,494,840.21	1,902,626.20	1,332,954.93
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,650,615.18	2,839,703.39	2,672,530.53	2,494,840.21	1,902,626.20	1,332,954.93
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	981,959.49	1,112,664.33	1,231,959.49	1,281,959.49	1,385,106.82	1,628,153.61
RESERVAS	31,001.29	31,001.29	31,001.29	31,001.29	31,001.29	31,001.29
RESULTADOS ACUMULADOS	52,208.43	156,382.66	269,932.57	529,384.14	867,407.98	1,351,414.93
RESULTADO DEL EJERCICIO	104,174.23	113,549.91	259,451.56	338,023.85	484,006.94	776,292.80
TOTAL PATRIMONIO	1,169,343.44	1,413,598.20	1,792,344.91	2,180,368.76	2,767,523.03	3,786,862.63
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,451,361.55	7,071,993.92	7,565,287.68	7,716,330.77	7,921,939.70	8,486,076.05

Figura 17. Estado de situación financiera proyectado de 2020 a 2025

Ratios financieros

Posteriormente a las proyecciones de los estados financieros, se puede aplicar y analizar las partidas de los ratios financieros:

Tabla 13

Ratio 1: Proyección de Liquidez corriente 2020-2025

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Liquidez corriente 2020	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{3,596,453.21}{3,631,402.93} = 0.99$
Liquidez corriente 2021	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{3,692,365.38}{2,818,692.34} = 1.31$
Liquidez corriente 2022	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{4,188,503.45}{3,100,412.23} = 1.35$
Liquidez corriente 2023	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{4,299,067.99}{3,041,121.80} = 1.41$
Liquidez corriente 2024	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{4,672,171.51}{3,251,790.47} = 1.44$
Liquidez corriente 2025	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{4,942,991.78}{3,366,258.49} = 1.47$

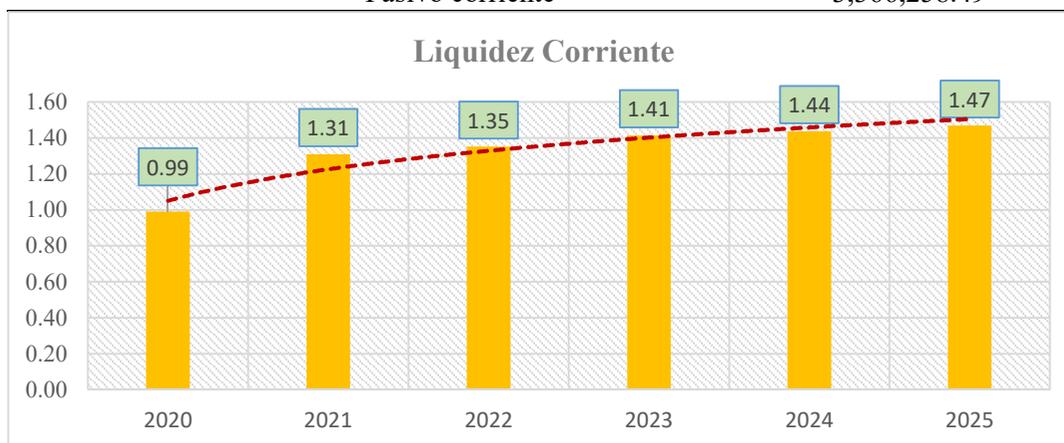


Figura 18. Proyección de Liquidez corriente 2020-2025

Según la tabla 13 y figura 18, mediante el análisis podemos observar una gran mejoría en el índice de liquidez corriente, pues en el 2020 por cada sol de deuda se contaba con solo 0.99 para cubrir sus obligaciones a corto plazo, en las proyecciones del año 2021 se contaría con 1.31, asimismo en el 2022 con 1.35, al año 2023 con 1.41, año 2024 con 1.44 y finalmente al año 2025 se contaría con 1.47 soles para afrontar sus obligaciones, dejando un sobrante de 0.47 céntimos por cada sol de deuda, lo cuál puede ser provechoso para alguna mejora o inversión que requiera la entidad.

Tabla 14

Ratio 2: Proyección de Prueba absoluta 2020-2025

Descripción	Datos del documento - Indicador		Resultados	
Prueba absoluta 2020	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	=	<u>429,255.44</u> 3,631,402.93	= 0.12
Prueba absoluta 2021	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	=	<u>501,613.90</u> 2,818,692.34	= 0.18
Prueba absoluta 2022	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	=	<u>921,519.44</u> 3,100,412.23	= 0.30
Prueba absoluta 2023	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	=	<u>1,217,881.10</u> 3,041,121.80	= 0.40
Prueba absoluta 2024	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	=	<u>1,759,864.57</u> 3,251,790.47	= 0.54
Prueba absoluta 2025	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	=	<u>2,184,216.61</u> 3,366,258.49	= 0.65

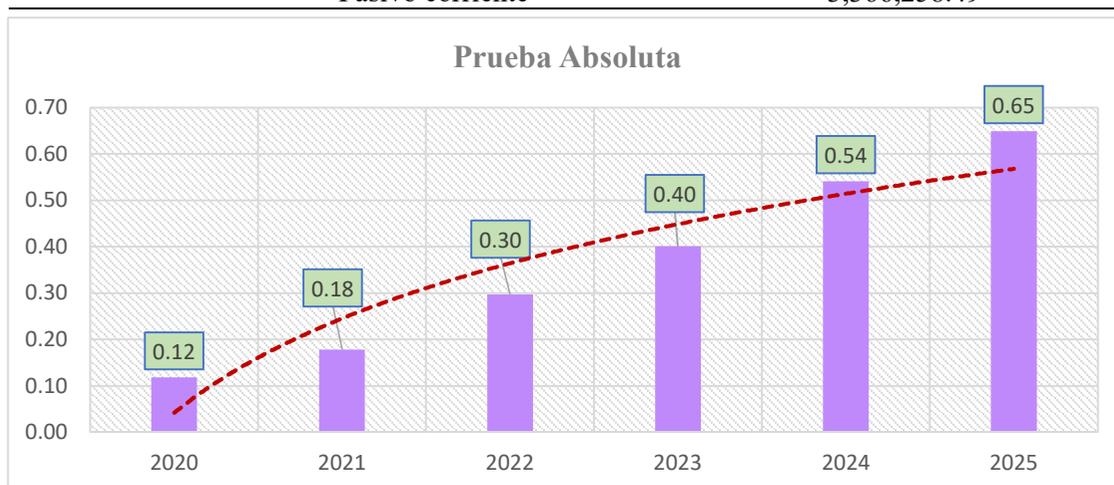


Figura 19. Proyección de Prueba absoluta 2020-2025

Según la tabla 14 y figura 19, se puede observar una gran mejoría en cuanto al ratio de prueba absoluta, para el 2020 solo se contaba con 0.12 céntimos para cancelar alguna deuda a corto plazo de manera inmediata, mediante las proyecciones se podrán contar con 0.65 céntimos, subiendo en 0.53 céntimos más y siendo más eficiente al cancelar de las deudas a corto plazo para el año 2025, solo considerando el efectivo y equivalente de efectivo.

Tabla 15

Ratio 3: Proyección de Capital de trabajo 2020-2025

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Capital de trabajo 2020	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,596,453.21 - 3,631,402.93 = -34,949.72
Capital de trabajo 2021	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,379,628.54 - 2,818,692.34 = 873,673.05
Capital de trabajo 2022	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,376,784.23 - 3,100,412.23 = 1,088,091.22
Capital de trabajo 2023	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,417,262.78 - 3,041,121.80 = 1,257,946.19
Capital de trabajo 2024	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,249,768.19 - 3,251,790.47 = 1,420,381.04
Capital de trabajo 2025	Activo Cte. - Pasivo Cte. =	3,543,084.27 - 3,366,258.49 = 1,576,733.29

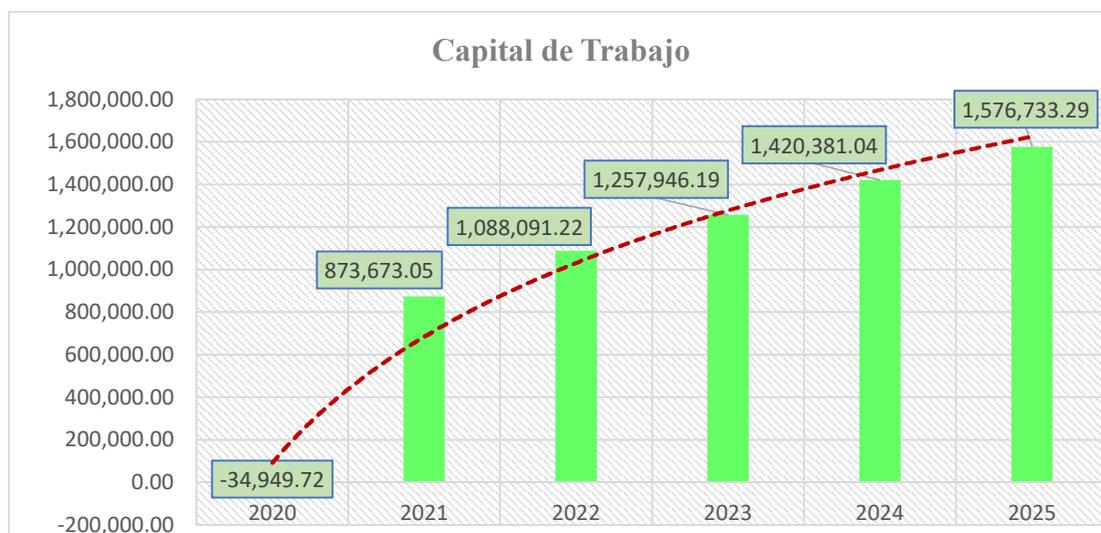


Figura 20. Proyección de Capital de trabajo 2020-2025

Según la tabla 15 y figura 20, se puede ver que el capital de trabajo mantenía una variación negativa en el 2020 por -34,949.72, mejorando año tras años en sus valores, hasta alcanzar en el año 2025 un capital de trabajo 1,576,733.29, esto evidencia que la entidad en cada año de la proyección podrá cumplir con todas sus deudas en un menor corto plazo y obtener sus cobranzas de forma más rápida y eficiente. Finalmente, se demuestra que la entidad agroindustrial será lo eficientemente líquida para absolver toda deuda obtenida en un corto plazo.

Tabla 16

Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2020-2025

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Rotación y periodo de Ctas. por cobrar 2020	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{16,360,145.85}{2,051,572.77} = 7.97$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{7.97} = 45$ días
Rotación y periodo de Ctas. por cobrar 2021	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{17,832,558.98}{2,020,631.71} = 8.83$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{8.83} = 41$ días
Rotación y periodo de Ctas. por cobrar 2022	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{18,724,186.93}{2,018,309.40} = 9.28$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{9.28} = 39$ días
Rotación y periodo de Ctas. por cobrar 2023	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{19,660,396.27}{1,835,508.00} = 10.71$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{10.71} = 34$ días
Rotación y periodo de Ctas. por cobrar 2024	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{20,643,416.09}{1,669,484.92} = 12.37$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{12.37} = 29$ días
Rotación y periodo de Ctas. por cobrar 2025	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$	$= \frac{21,675,586.89}{1,518,674.66} = 14.27$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{14.27} = 25$ días

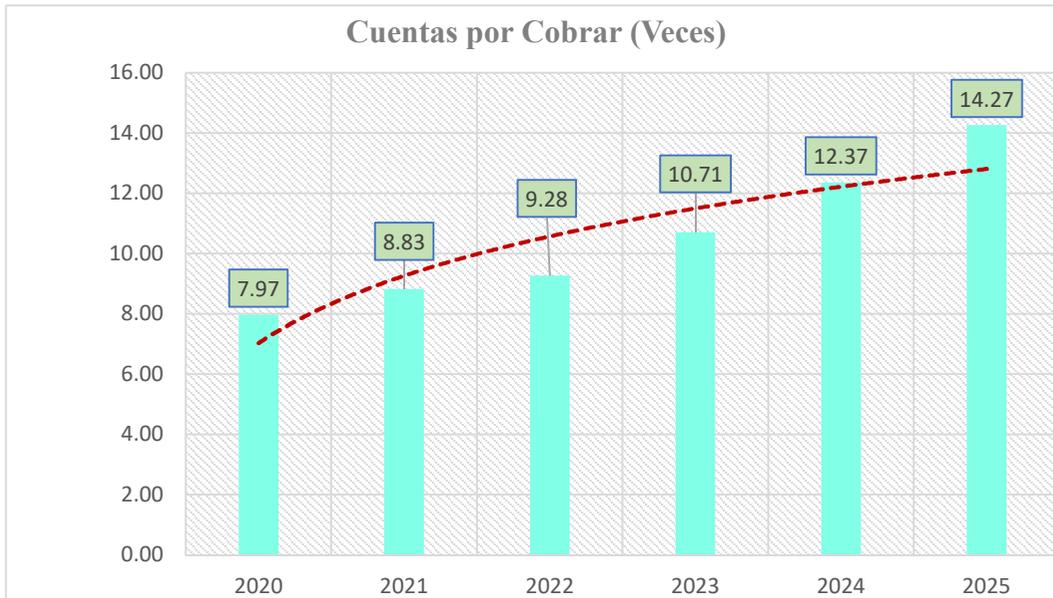


Figura 21. Proyección de cuentas por cobrar 2020-2025 (veces)

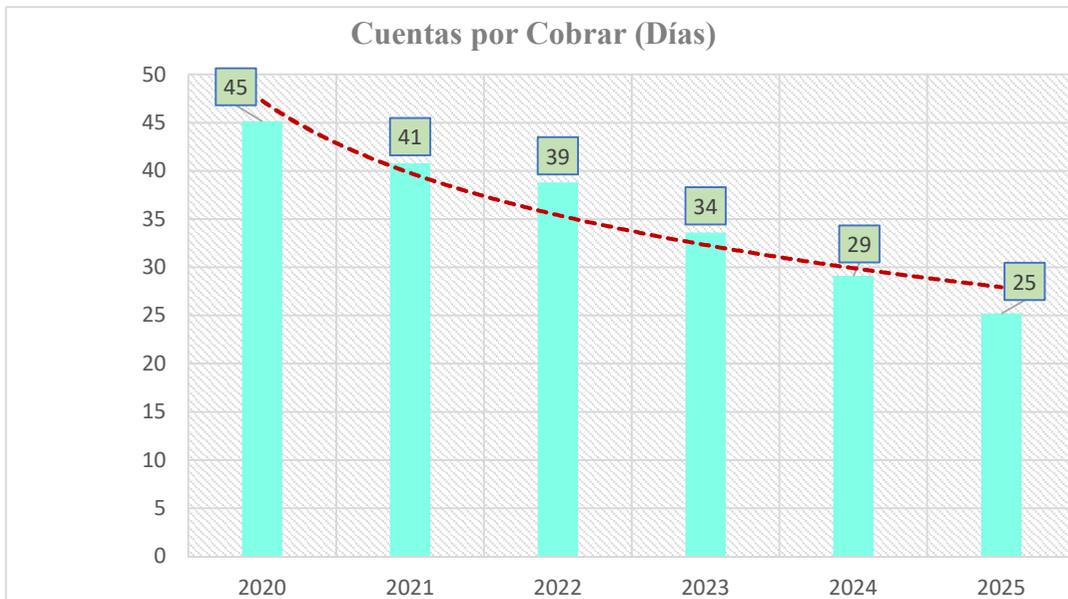


Figura 22. Proyección de Cuentas por cobrar 2020-2025 (días)

Según la tabla 16 y las figuras 21 y 22, se pueden observar que en el 2020 se cobraba alrededor de 8 veces al año y se efectuaban los créditos cada 45 días a los clientes, también en el 2023 se cobra cada 11 veces y el periodo de crédito promedio será de 34 días, para el 2025 se cobrará cada 14 veces al año y se efectuaran créditos a los clientes en promedio de 25 días, beneficiando fielmente a la entidad, asimismo por la aplicación del factoring con algunos de sus clientes más representativos, se podrá disponer del efectivo mucho más rápido, sin esperar los 30 días de créditos.

Tabla 17

Ratio 5: Proyección de Cuentas por pagar 2020-2025

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2020	<u>Compras</u> Ctas. por pagar	$= \frac{10,316,106.29}{1,161,289.75} = 8.88$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{8.88} = 41$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2021	<u>Compras</u> Ctas. por pagar	$= \frac{9,551,950.27}{1,109,925.97} = 8.61$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{8.61} = 42$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2022	<u>Compras</u> Ctas. por pagar	$= \frac{8,844,398.40}{1,093,101.34} = 8.09$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{8.09} = 44$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2023	<u>Compras</u> Ctas. por pagar	$= \frac{8,189,257.77}{1,078,697.79} = 7.59$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{7.59} = 47$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2024	<u>Compras</u> Ctas. por pagar	$= \frac{7,582,646.09}{1,066,590.19} = 7.11$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{7.11} = 51$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2025	<u>Compras</u> Ctas. por pagar	$= \frac{7,020,968.60}{1,056,659.53} = 6.64$ veces
	360/ veces	$= \frac{360}{6.64} = 54$ días

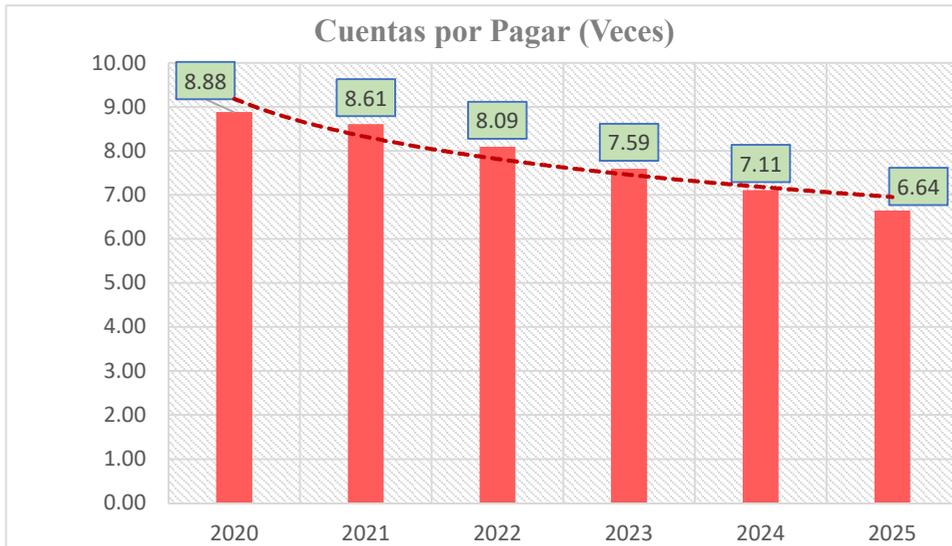


Figura 23. Proyección de Cuentas por pagar 2020-2025 (veces)

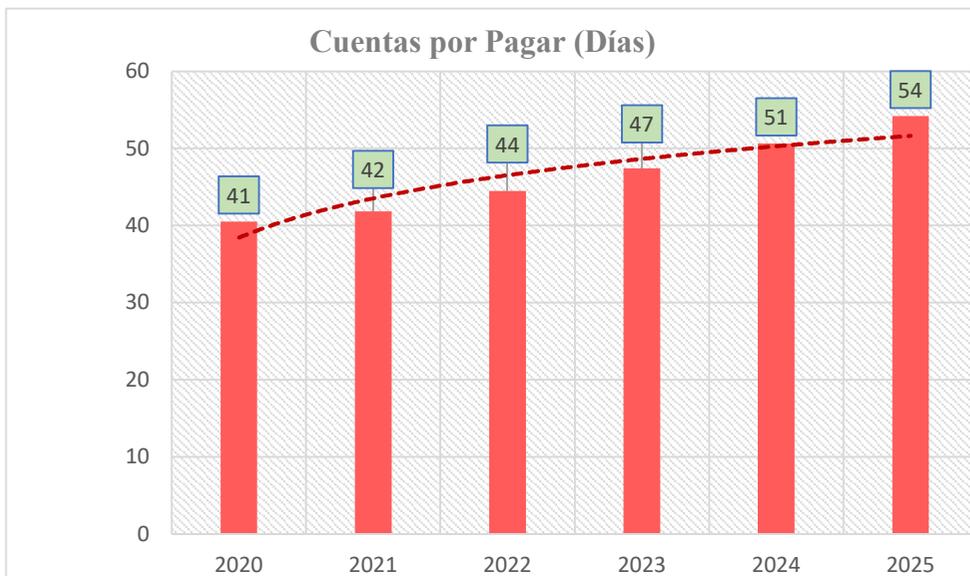


Figura 24. Proyección de Cuentas por pagar 2020-2025 (días)

En la tabla 17 y figuras 23 y 24, se puede observar que en el 2020 se pagaban en promedio 9 veces al año y los créditos otorgados por los proveedores eran de 41 días aproximadamente, esto se refiere que los pagos se realizaban de forma más rápida que los cobros, según las proyecciones efectuadas en los siguientes años se fue mejorando el panorama, debido a las solicitudes de créditos presentadas a los proveedores, por último, al año 2025 se pagará en promedio 7 veces al año y los créditos otorgados por los proveedores será en 54 días, siendo un plazo mayor y prolongando el efectivo durante un tiempo más duradero en las cuentas bancarias de la entidad.

Tabla 18

Ratio 6: Proyección de Capacidad de endeudamiento 2020-2025

Descripción	Datos del documento - Indicador		Resultados	
Capacidad de endeudamiento 2020	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{5,282,018.11}{6,451,361.55}$	= 0.82
Capacidad de endeudamiento 2021	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{5,658,395.72}{7,071,993.92}$	= 0.80
Capacidad de endeudamiento 2022	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{5,772,942.76}{7,565,287.68}$	= 0.76
Capacidad de endeudamiento 2023	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{5,535,962.01}{7,716,330.77}$	= 0.72
Capacidad de endeudamiento 2024	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{5,154,416.67}{7,921,939.71}$	= 0.65
Capacidad de endeudamiento 2025	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	=	$\frac{4,699,213.42}{8,486,076.05}$	= 0.55

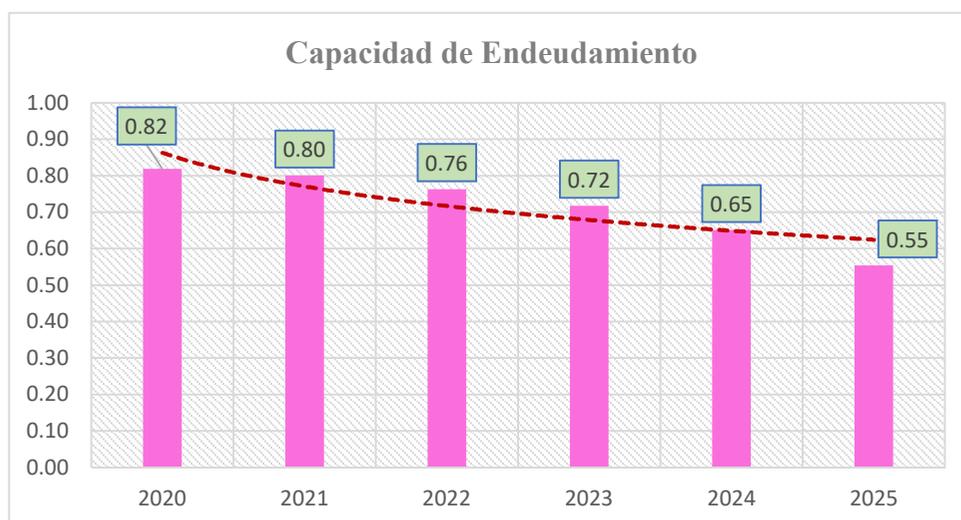


Figura 25. Proyección de Capacidad de endeudamiento 2020-2025

Según la tabla 18 y figura 25, respecto a la capacidad de endeudamiento la entidad mantenía en el 2020 el 82% respecto al total de sus activos financiados por sus acreedores, posteriormente en el año 2023 el porcentaje disminuyó en 10% manteniendo sus recursos propios en un 28%. Finalmente, en el 2025 la entidad mantendrá unos niveles regularmente aceptables logrando un 55% de activos financiados por sus acreedores y 45% financiados por recursos propios.

4.4.3 Entregable 3

Solicitud de crédito a proveedores

Carta de solicitud a proveedor

Es un medio importante de ambas partes para el beneficio económico, su objetivo es que fijen una reunión para realizar acuerdos asertivos para la entidad, ya que ambas partes lograrían sus propósitos y evitaríamos problemas en un futuro.

Lima, 01 de marzo de 2022]

Estimados Señores:

Por medio de la presente, procedente de nuestras eficientes relaciones comerciales y del periodo en que venimos obrando conjuntamente, admitimos que (Empresa "Proveedor") es un proveedor fundamental para el desarrollo de nuestras operaciones, nuestra entidad agroindustrial solicita poder optar una línea de crédito por el pedido de compra que haciende a un total de 300,000 soles (trescientos mil soles), a un plazo de 6 meses de 50,000 mil (cincuenta mil soles mensuales), según la tasa de interés que ustedes establezcan. Esto siempre bajo nuestro firme compromiso de realizar las cancelaciones en un tiempo oportuno a sus cuentas.

Favor tomar en consideración nuestro historial, en el cual podrán precisar como nuestra compañía ha tenido un excelente cumplimiento con sus obligaciones en un periodo adecuado con (Empresa "Proveedor"), misma que ha sido provechosa para las dos partes. Por lo que deseamos una respuesta positiva y la aprobación del crédito solicitado.

Sin más por el momento, nos despedimos esperando una respuesta positiva a esta petición.

Saludos.

Atentamente,

(F) _____ (F) _____
Gerente General Contador

Sello de la empresa

Figura 26. Solicitud de crédito a proveedores

Cuadro 9

Cronograma de reuniones con proveedores

Nº	Cronograma de reuniones	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
1	Proveedor 1		X		X		X		X		X		X
2	Proveedor 2			X			X			X			X
3	Proveedor 3	X		X		X		X		X		X	
4	Proveedor 4		X			X			X			X	
5	Proveedor 5			X			X			X			X

Según la figura 26 y el cuadro 9, empleando la presente carta de solicitud a proveedores se podrá conseguir una iniciativa para pactar acuerdos con los proveedores y establecer acuerdos comerciales que faciliten el acceso de crédito mayor a 30 días. Al respecto, se iniciará con un cronograma de reuniones considerando a cinco proveedores recurrentes que mantiene la entidad y con los que en la actualidad las transacciones suelen realizarse al contado, no manteniendo una línea de crédito.

Posteriormente, con la aprobación por parte de nuestros acreedores no solo facilitará y mejorará el índice de liquidez obtenida por la entidad, sino también se podrá adquirir de una forma más frecuente el acceso de materias primas, envases y embalajes que requiere la empresa para el proceso productivo de sus productos. En caso que los proveedores recurrentes no quieran acceder a la aprobación del crédito, la entidad podrá tomar decisiones alternativas como buscar nuevos entes con los que se pueda pactar líneas de créditos beneficiosas para la organización.

Tasas de porcentaje de factoring por entidades financieras

Tabla 19

Porcentajes de factoring

Factoring							
Entidad	Días	Ventas clientes A1 (2021)	TEA	TED	Interés descontado	Comisión por documento	Importe a cobrar
Scotiabank	30	6,241,395.64	33.25%	0.0798%	291,575.42	360.00	5,949,460.23
Interbank	30	6,241,395.64	16.20%	0.0417%	154,245.34	1,380.00	6,085,770.30
BCP	30	6,241,395.64	31.50%	0.0761%	278,451.32	420.00	5,962,524.33
BBVA	30	6,241,395.64	22.80%	0.0571%	210,034.70	1,620.00	6,029,740.94
BanBif	30	6,241,395.64	58.50%	0.1280%	461,187.17	420.00	5,779,788.47

Respecto a la tabla 19, se muestran cinco instituciones que brindan el servicio de factoring, para proceder con el financiamiento las instituciones medirán los diversos riesgos que pueden incurrir en los clientes, es debido a esto que por lo general se aceptan cuando sus clientes son organizaciones A1, que mantengan un nivel crediticio elevado y sean buenos pagadores, obteniendo un score alto en el sistema financiero, de esa forma las instituciones respaldarán su amplia cobertura y facilitarán la obtención del financiamiento, por la seguridad de obtener luego su importe cedido a la entidad por medio del cliente.

Posterior a la ejecución del acuerdo comercial la entidad bancaria deberá proceder con los abonos por los plazos pactados a la entidad agroindustrial, facilitando el engoroso proceso de cobranza que realiza regularmente el personal de créditos y cobro. El abono a la cuenta de la entidad agroindustrial será por un monto menor a lo facturado, debido a los intereses y comisiones que cobra cada entidad financiera por el proceso de factoring. Al respecto, la entidad agroindustrial considera importante seleccionar la entidad bancaria que cobre una menor tasa de interés y comisiones por el documento ofrecido en cada institución. Finalmente, se proyectó a trabajar con el banco Interbank, debido al grado menor de gastos financieros incurridos por cada proceso de ventas, de tal manera que la entidad podrá disponer de un efectivo líquido en un menor plazo y sin afectar el incremento de gastos por cada transacción de efectuada de parte de la entidad bancaria.

4.6 Discusión

En la presente investigación titulado “Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021”, se consiguió como objetivo general analizar la liquidez en la entidad agroindustrial, por ello se desarrolló las siguientes soluciones: establecer políticas de cobros y pagos, estados financieros proyectados, flujograma de cuentas por cobrar, solicitud de crédito a proveedores y cuadro de factoring por entidades financieras.

Por medio del resultado del diagnóstico se comprobó que las inadecuadas políticas de pagos y cobranzas afectan directamente a la liquidez, es por tal motivo que hay una semejanza con Monge (2018); debido que las demoras en convertir el activo exigible a disponible son debido a malas gestiones demostradas en las áreas de créditos y pagos, es decir, a las cobranzas no se les realizan seguimientos ni filtros estructurados, obteniendo como resultados demoras en efectuar sus deudas de sus pasivos. Finalizando que la entidad debe implementar nuevas políticas de cobros, rediseñar su cartera de clientes, así como también emitir estados de cuentas a sus clientes, para de esa manera dar un seguimiento. También Arroba y Solis (2017); finalizaron con que la compañía al contar con la gran parte de clientes del sector agrícola, suelen no mantener un buen historial crediticio debido a que trabajan en la informalidad, por lo tanto, genera restricciones en los procedimientos de cobranzas que se efectúen, además la entidad no realiza un adecuado análisis y filtros al momento de otorgar créditos a los clientes, teniendo como consecuencias demoras en sus cobranzas, aumento de clientes deudores por estimaciones de cobranzas dudosas y atrasos en su efectivo disponible en sus cuentas. Coincidiendo con Arratia (2016), que la organización no maneja un correcto funcionamiento de políticas de crédito, debido a que son otorgados sin consultar y analizar con el jefe inmediato, por lo tanto, demuestra la falta de información a gerencia, evidenciando la incapacidad del trabajador encargado de ese proceso, por su falta de capacitaciones, finalizando con una desorganización en las áreas de pagos y cobros, perjudicando a la organización y su desarrollo continuo.

Asimismo, la investigación concuerda con los resultados de Ávila, Estrada y Tovar (2021); debido a que la empresa no mantiene procedimientos y lineamientos fijos dentro del área de créditos y cobranzas, por tal razón no maneja un índice de liquidez necesaria para cancelar sus egresos. Por lo que se deben realizar diversas implementaciones como

proyecciones a estados financieros y flujogramas de procesos para visualizar la mejoría de dinero, de tal modo que apoyen a establecer un orden para determinar las prioridades de sus operaciones, debido a ello se pueden pactar créditos a clientes y con esto también capacitar al personal, también la organización al utilizar sus recursos en gastos no productivos, genera que se ocasionen un incremento de pasivos en sus cuentas. Por tal motivo la organización concluye que se debe capacitar al personal, analizar los estados financieros por medio de los ratios para una correcta toma de decisiones. De igual manera Rebatta (2020), evidenció por medio de las entrevistas que la entidad no contaba con un adecuado proceso de gestión de cobros, así como problemas para saldar sus pasivos a corto plazo, y que tampoco había un manejo eficiente de las herramientas financieras. Por lo que concluye que la compañía debería implementar el contrato factoring para sus clientes representativos y el descuento por pronto pago al resto que demuestre tener un buen historial crediticio.

También, por medio de la ficha de registro documental se analizó de forma vertical cada partida del activo corriente, como del pasivo corriente, siendo las cuentas por cobrar y cuentas por pagar una mayor incidencia en porcentajes en comparación del resto, evidenciando la falta de gestiones en sus procesos, por ello el trabajo de Córdoba (2019), también menciona que las partidas de mayor demanda se encontraron en las cuentas por cobrar por la falta de recepción y seguimiento a sus cobranzas y cuentas por pagar por la incapacidad de efectivo disponible para solventar y disminuir dicha cuenta. Por ello la entidad deberá tener un mejor control de ingresos y egresos y mejorar las rotaciones de sus cuentas por cobrar por medio de acuerdos comerciales y/o contratos de financiamientos de factoring o descuentos por pronto pago con algunos de sus clientes.

Ante las problemáticas expresadas en la presente investigación, se propuso potenciar la liquidez de la entidad, debido a que la compañía demuestra incapacidad de gestiones en sus procesos financieros para saldar sus deudas, obtener una mayor tasa de liquidez, realizar contratos financieros que aporten a la rapidez de liquidez; no se va a mantener competentemente en el mercado en un futuro y pasando el tiempo lo invertido y años de trabajo podría perderse. Todo ello, genera una situación que afecta indirectamente a colaboradores, proveedores y socios, es por tal motivo que se debe implementar nuevas políticas como concluyó Velásquez (2017); que se debe reestructurar las políticas de cobranzas y dar un seguimiento constante para comprobar que el cliente haya realizado la

cobranza en la fecha exacta y por medio de proyecciones de estados financieros presentados a gerencia, donde se demuestre las mejoras aplicadas en base a los problemas obtenidos con anterioridad.

Respecto al apoyo de la teoría contable por Biondi (1999), se evidencia que una entidad debe contar con el adecuado acceso a la contabilidad de forma simultánea, también se debe tener en cuenta que la teoría de la contabilidad se rigen por diversas normas nacionales e internacionales, y será incluida porque beneficia a comprender que en la contabilidad se verificará cada situación de la organización, por medio de proyecciones a los estados financieros, en conjunto a los diferentes ratios financieros plasmados, y sus respectivos análisis, así como también de analizar la situación de adquisición de nuevos instrumentos de financiamientos como los factoring, pronto pago, entre otros que ayuden a recaudar el efectivo de forma más acelerada al contado y al mismo tiempo mantener el contrato comercial con los clientes, sin que afecten sus finanzas.

Con el apoyo de la teoría de sistemas por López (1998), entendemos que cada organización deberá mantener un orden y rol propio que en conjunto genere un resultado eficiente, si existiera deficiencias debería modificarse dichos procesos para que exista la mejor conexión en las diversas áreas trabajadas, por tal motivo quedará plasmada la teoría de sistemas para el proceso de generación de flujogramas de proceso de cobranzas, donde se efectúen los pasos a realizar por cada personal del área encargada, asimismo, el personal encargado del manejo de dicho proceso deberá contar con una inducción por parte de su jefe inmediato, para que se efectúe el proceso de forma eficiente, por último si se en un futuro se llega observar alguna dificultad con el proceso se podría modificar para la mejoría de la entidad.

Asimismo, con la consideración de la teoría de la organización explicada por Jones (2008), que impulsa a que toda organización deba ser trabajada por diversas reglas y normas que en conjunto permita visualizar la actividad de la administración bajo la perspectiva de proceso. Se incluirá bajo la perspectiva de la creación de políticas de cobranzas y políticas de pagos, donde se muestra los límites de días de créditos cedidos por cada composición de clientes, el plazo y limitantes después del vencimiento del crédito cedido, y los diversos acuerdos que se generan por el cliente deudor, para no desistir de la cobranza y el futuro

ingreso disponible a sus cuentas. Por consiguiente, las políticas de pagos donde: los plazos de pagos serán responsabilidad del tesorero y será supervisado por el jefe de créditos y cobros, que posteriormente enviará la información al área de gerencia, asimismo la cancelación efectuada de acuerdo a los términos y condiciones pactadas con el proveedor y las negociaciones del tesorero en conjunto al contador donde se encarguen de negociar créditos para disminuir desembolsos al contado a solo un mínimo del 30%, contados desde la fecha de recepción de la emisión de factura se reportará el plazo de crédito a cancelar.

Finalmente, ante todo lo mencionado y diagnosticado se sugiere que las nuevas políticas de cobranzas y políticas de pagos se mantengan por escrito, debido a que permitirá tener un respaldo de lo pactado por parte de gerencia, contabilidad y el jefe de créditos y cobranzas, para optimizar y lograr una adecuada gestión señalando un punto de partida para la correcta relación con proveedores y clientes, de tal modo que se vaya logrando un eficiente flujo de liquidez en los próximos periodos, reflejados en la proyección de estados financieros plasmados por parte del contador general. Por otra parte, también la entidad podrá buscar nuevos proveedores en caso que los antiguos no tomen la condición de crédito ofrecida, asimismo, se entiende que este proceso se captará gradualmente de modo que no se pierdan stocks de productos necesarios para la elaboración del proceso productivo. También se empleará la utilización de herramientas financieras como el factoring, para que las ventas puedan ser cobradas en una fecha exacta y sin generar disconformidades y demoras en los depósitos, por último, se elaborará estados financieros proyectados, junto a los indicadores fundamentales incurridos en la liquidez de la empresa, para demostrar, así como los objetivos propuestos con el tiempo se empiezan a cumplir.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primera: Se concluye que es necesario la implementación de diversas gestiones financieras. Puesto a que, en las políticas de cobranzas y de pagos anteriormente efectuadas, originaban las ineficiencias con respecto a los créditos cedidos a los clientes que estaban sin pasar un filtro ni revisión de su historial crediticio, y en el caso de los pagos se realizaban al contado muchas compras con los proveedores, no evidenciaba un control adecuado entre cobro y pago, dado que para poder pagar primero será necesario cobrar antes para obtener un grado de liquidez.

Segunda: Por medio de la aplicación de los ratios financieros y análisis vertical aplicados en los estados financieros, se evidenció que la entidad agroindustrial se enfrenta a una incapacidad de poder solventar sus deudas a un corto plazo, por lo que no cuenta con la liquidez suficiente en sus cuentas para efectuar dichas deudas, además el mantener clientes deudores por otorgaciones de créditos cedidos sin filtración.

Tercera: Mediante las entrevistas realizadas y análisis a las cuentas por pagar y capacidad de endeudamiento efectuados se precisó que la empresa mantiene una cartera de clientes representativos con un manejo A1 de historial crediticio, pero de los cuales el crédito cedido es por más de 60 días y las cuentas por pagar con sus proveedores más antiguos sigue manteniendo en condición al contado o de créditos de máximo a 30 días.

5.2 Recomendaciones

Primera: Se debe implementar políticas de cobranzas y políticas de pagos, donde las de cobranza se centrarán en optimizar un filtro para analizar el historial crediticio del cliente y posible cliente, en el caso que pase el filtro se otorgará el crédito por un plazo mayor a 30 días, también se mantendrá comunicación continua con los clientes y deudores que les dificulten abonar sus cobranzas, para las políticas de pagos se procederá a validar todos los créditos otorgados por los proveedores y programar el pago de los mismos, estas políticas permitirán mantener un orden y estructura fija para gestionar los procesos de forma adecuada, evitando cobranzas dudosas y pagos incluyendo moras e intereses.

Segunda: Para un adecuado avance de los procesos de cobranzas se creará un flujograma de cuentas por cobrar, donde se especifique cada paso a seguir por el personal encargado a realizar la gestión hasta el fin del proceso que vendría a ser la aprobación de gerencia, asimismo el área contable será el encargado de efectuar proyecciones a los estados financieros en conjunto a los ratios con sus análisis respectivos, donde se observen el grado de avance por ratio trabajado y con los panoramas de mejoras en cuanto a la gestión de cobranzas y de pagos.

Tercera: Se debe ejecutar el contrato del factoring con una entidad bancaria y según la tabla elaborada se escogerá a quien ofrezca una tasa de interés y comisiones menor, el factoring se trabajará solo con clientes A1, que califican como buenos pagadores, y que mantienen con la empresa un crédito mayor a 60 días, afectando el activo disponible, asimismo para evitar no cancelar obligaciones de corto plazo se negociará con los proveedores antiguos que se otorgue la opción de crédito a la entidad agroindustrial, en el caso no acepten la solicitud la entidad procederá a buscar a nuevos proveedores que acepten la condición.

REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Prociencia y Cultura S.A.
- Aiken, L. (2003). *Tests psicológicos y evaluación*. Pearson Educación.
- Alford, W. Granville, A., & Pomerance, C. (1994). *There are infinitely many Carmichael numbers*. Ann. of Math
- Amendola, V. (2018), "*Riesgo de Liquidez en Empresas Argentinas Seguirá Alto*". Revista BAE Negocios, Buenos Aires, Argentina
- Arroba, S. y Solis, C. (2017). *Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa "Comercializadora El Baratón Baratonsa S.A"*. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador
- Ávila, A., Estrada, V. & Tovar, J. (2021). *Análisis Financiero de la Empresa Inversiones G&E S.A.S*. (Tesis para título profesional). Universidad Católica de Colombia, Colombia.
- Avila, N. & Gil, R. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa*. (Tesis de título profesional). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Ayala, J. (2018). *Propuesta de un manual de políticas y procedimientos de créditos y cobranzas de la empresa TJ Corporation Levisa S.R.L., Ate - Lima, 2018*. (Tesis de título profesional). Universidad Peruana Unión, Perú
- Banco Central de Chile (BCCh). (2020). *Informe de estabilidad financiera primer semestre 2020*. Banco Central de Chile (BCCh). Santiago: BCCh.
- Banco central de España (BCE). (2020). *Informe de estabilidad financiera primer semestre 2020*. Banco central de España (BCE). Madrid: BCE
- Banco Central de Reserva del Perú (BCR). (2021). *Reporte de Estabilidad Financiera Mayo 2021*. Banco Central de Reserva (BCR). Lima: (BCR)
- Bernal, A. (2006). *Metodología de la investigación*. 2da. Edición. Pearson Educación
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* (3era ed.). Pearson Educación.
- Biondi, M. (1999). *Teoría de la Contabilidad*. Ediciones Macchi.
- Bozkurt, Orhan, Slamolu, Mehmet, & Öz, Yaar. (2013). *Perceptions of professionals interested in accounting and auditing about acceptance and adaptation of global financial reporting standards*. Journal of Economics, Finance and Administrative Science, 18(34), 16-23. Recuperado en 18 de noviembre de 2021, de

http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862013000100004&lng=es&tlng=.

Campos, J. (2017). *Finanzas Corporativas*. Mtra. Marlene Olga Ramírez Chavero.

Carhuacho, I., Nolzco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. UIDE.

Castro Guillen Carlos Agustín “*Gerencia financiera para toma de decisiones 2015*”.

Universidad Peruana de las Américas. Quinta Edición

Celik, S., & Aslanertik, B. E. (2011). *Linkages Between Value Based Performance Measurements and Risk Return Trade Off: Theory and Evidence*.

Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. Mc Graw Hill Education.

Córdoba, I. (2019). *Planeamiento financiero para incrementar la liquidez en la empresa industrial, Lima 2018*. (Tesis de título profesional). Universidad Privada Norbert Wiener, Perú

Corral, Y. (2009). *Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos*. Revista ciencias de la educación, 19(33), 229-247

Daft, R. (2011). *Teoría y diseño organizacional (10 ed.)*. Cengage Learning Editores, S.A.

Obtenido de

<https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/a470398d881ef04626b994461fc4879b.pdf>

De Jaime, J. (2003). *Análisis económico financiero de las decisiones de gestión empresarial*. ESIC Editorial.

Denitz, N., Lincoln, Y., & Coords. (2012). *El campo de la investigación cualitativa*. Gedisa.

Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *Centro provincial de información de ciencias médicas de Cienfuegos*, 1-5.

Etchebarne, A. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. Fondo Monetario Internacional.

Fierro, A., Fierro, F., & Fierro, F. (2016). *Contabilidad de pasivos con estándares internacionales para mypes*. Ecoe Ediciones.

Flores, J. (2013). *Flujo de Caja*. Pacífico Editores.

- Flórez, R. (2009). *Los pasivos financieros. Problemática contable*. Revista Unileon, 155-187.
- García, J. (2018). *Estrategias Financieras Empresariales (Primera edición ed.)*. Grupo editorial patria.
- García, M. y Jorda, J. (2004) *Dirección financiera*. EJIC Editorial
- Garrido, A. (2012). Origen del análisis documental. En: Vizcaya Alonso, D. (comp). *Selección de lecturas: Fundamentos de la organización de la información*. Universidad de La Habana.
- Garrido, L. (2009). *La liquidez en la empresa: caso práctico del cálculo del inventario defensivo*. Revista de Contabilidad y Dirección, 9, 149- 158.
- Gitman, L. & Chad, Z. (2012). *Principios de Administración Financiera (Decimosegunda ed.)*. Pearson Educación.
- Gómez, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. Red Tercer Milenio
- Gonzales, M. (2002). *La ciudad sostenible. Planificación y teoría de sistemas*. Universidad de León, México.
- González – Conde Llopis, C. (2014). *Estadísticas y variables aplicadas con Excel y otras apps*. Universidad Autónoma de Madrid.
- Guillén, J. (2010). *Financial distress and access to capital in emerging markets*.
- Hernández, H. (2011). *La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científica, funcional, burocrática y de relaciones humanas*. Revista Científica 9, (1), 38-51. Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3875234>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (6ta ed.)*. Mc Graw Hill Educación.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Huala, D. (noviembre de 2021). *Nubox*. Obtenido de
<https://blog.nubox.com/contadores/librode-ingresos-y-egresos>
- Hurtado, J. (2010). *Guía para la comprensión holística*. Tercera edición
- Hurtado, J. (2015). *El proyecto de investigación comprensión holística de la metodología y la investigación (8va ed.)*. Caracas, Venezuela: Ediciones Quirón - Sypal.
- Ibáñez, J. (2015). *Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminológica*. Dikynson S.L.

- Jones, G. (2008) *Teoría Organizacional Diseño y cambio en las organizaciones*. A&M University.
- López, R. (1998). *Crítica de la Teoría de la Información*. Cinta de Moebio, (3). [fecha de Consulta 15 de agosto de 2021]. ISSN: Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=101/10100304>
- Louffat, E. (2012). *Administración: Fundamentos del Proceso Administrativo*. Cengage Learning
- Lucca, N. & Berríos, R. (2003). *Investigación cualitativa, fundamentos, diseños y estrategias Cali*. Ediciones S. M.
- Marsh, D. G. (1999). *Making or Breaking Value*. New Zealand Management, March, 58-59.
- Martín, M. A., Rojas, W., & Eráusquin, J. L. (2009). *Derivatives usage by non-financial firms in emerging markets: The peruvian case*.
- Martínez, M. (1998). *La investigación cualitativa etnográfica en educación*. (3ra ed.). Trillas, 1998
- Méndez, G. & Aguado J. (2006). *La gestión financiera de las empresas turísticas*. Thomson
- Mesick, S. (1980). *Test validity and ethics of assessment*. American Psychologist, 35, 1012-1027
- Meza, C. (2007) *Contabilidad Análisis de cuentas*. San José. Editorial universidad estatal a distancia.
- Monge, C. (2018). *Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC ,2018*. (Tesis de título profesional). Universidad Privada Norbert Wiener, Perú
- Morales, A., & Morales, J. (2002). *Respuestas Rápidas para los financieros* (1° Edición ed. ed.). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza* (Primera Edición Ebook ed.). Grupo editorial patria.
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). *Métodos en Investigación cualitativa: triangulación. España y Portugal: Metodología de investigación y lectura crítica de estudios*.
- Oriol, A. (2012). *Contabilidad y finanzas para dummies*. Universidad Pompeu Fabra
- Ortiz, J. (2013). *Gestión financiera*. Editex.
- Palella & Martins (2010), *Metodología de la investigación cuantitativa* .Edición: Fedupel

- Pinto, A., & Castañeda, L. (2017). *Las cuentas por pagar y su razonabilidad en los estados financieros de la empresa Ferceva S.A.* Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, 1-11. doi:16968352.
- Prieto, A (2007). *Principios de contabilidad*. 24^a Ed. Editorial Limusa S.A.
- Rebatta, M. (2020). *Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una compañía de transporte Lima 2019-2020*. (Tesis de título profesional). Universidad Privada Norbert Wiener, Perú
- Rodriguez, L. (2013). *Analisis de Estados Financieros*. Mc Graw Hill
- Rodríguez, M. (2005). *Metodología de la investigación*. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Rojas, R. (2011). *Guía para realizar investigaciones sociales*. Plaza y Valdéz
- San Martín, D. (2014). *Teoría fundamentada y Atlas.ti: recursos metodológicos para la investigación educativa*. Revista Electrónica de Investigación Educativa, 16(1), 104-122.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). (2019) *Informe de Estabilidad del Sistema Financiero 2019*. Superintendencia de Banca , Seguros y AFP del Perú (SBS).Lima:(SBS)
- Tamayo, M. (2007). *El proceso de la investigación científica*. 4ta, Edición. Noriega
- Varguillas C. (2016) *El uso de Atlas Ti y la creatividad del investigador en el análisis cualitativo del documento*, Instituto pedagógico Rural El Macaro, México
- Vásquez, C., & Arango, S. (2011). *Propuesta metodológica para la investigación comprensiva: interacciones comunicativas en un entorno virtual de aprendizaje*. Revista lasallista de investigación, 8(2),112-123
- Vásquez, R y Bogianino, C. (2008). *Principios de Teoría Contable*. Aplicación Tributaria
- Velásquez, G. (2017). *El sistema de detracciones del IGV y su incidencia en la liquidez de la empresa de transportes Uceda SAC de Trujillo del año 2016*. (Tesis de título profesional). Universidad Privada del Norte, Perú
- Vilca, L. (2012). *El control interno y su impacto en la gestión financiera de las Mypes de servicios turísticos en Lima Metropolitana*. (Tesis para obtener el título profesional). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Wagstaff, S (2013). *The joy of factoring*. Editorial Board

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021

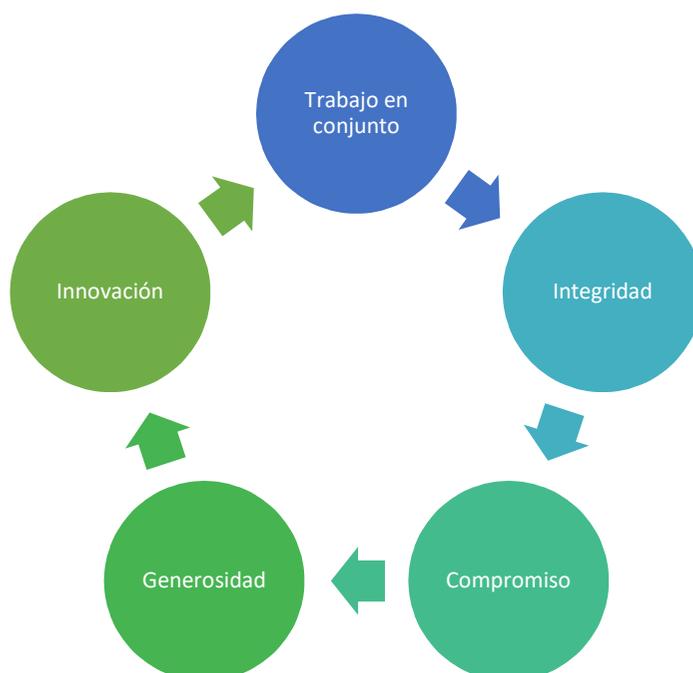
Problema general	Objetivo general	Categoría 1: Liquidez	
		Sub categorías	Indicadores
¿ De qué manera promover la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021?	Proponer una gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021	Indicadores financieros	1. Razón corriente
			2. Prueba absoluta
			3. Capital de trabajo
		Cuentas por cobrar	4. Rotación de cuentas por cobrar
			5. Periodo de crédito
			6. El políticas de cobros
		Cuentas por pagar	7. Rotación de cuentas por pagar
			8. Capacidad de endeudamiento
			9. E2 Políticas de pagos
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2: Gestión financiera	
¿Cómo se encuentra la situación financiera en una entidad agroindustrial, Lima 2021?	Examinar la situación financiera en una entidad agroindustrial, Lima 2021	Alternativas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer políticas de cobro y pagos adecuados para la empresa. 2. Proponer el seguimiento constante de las cuentas por cobrar. 3. Analizar la viabilidad de obtener financiamientos. 	
¿Cuáles son los factores de mayor incidencia en la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021?	Precisar los factores de mayor incidencia en la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021		
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Holístico Tipo: Proyectiva Nivel: Comprensivo Método: Inductivo- Deductivo- Analítico / explicativo Diseño: Explicativo secuencial	Población: Total de colaboradores de la empresa y los Estados Financieros del 2020. Muestra: 3 colaboradores y el registro documental Unidad informante: Contador, Gerente general y Jefe de créditos y cobranzas.	Técnicas: Entrevista y análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista y registro documental	Procedimiento: Análisis de datos: Excel - ATLAS TI 8 - Triangulación

Anexo 2: Evidencias de la propuesta

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO Y COBRO

La entidad agroindustrial, ubicada en el distrito de Pachacamac - sector los Huertos, Zona 7. Se especializa en la elaboración, procesamiento y comercialización de alimentos apícolas teniendo en su primera línea la miel de abeja. Además, la compañía también produce y comercializa otras líneas como son los siropes, las salsas y cervezas.

VALORES CORPORATIVOS



TRABAJO EN CONJUNTO: La compañía se distingue por contar profesionales de alta experiencia en el rubro agroindustrial

INTEGRIDAD: Efectuar todos sus procesos con rectitud y transparencia.

COMPROMISO: La entidad agroindustrial se compromete a ofrecer a sus clientes, productos de calidad y con los mejores precios

GENEROSIDAD: Ofrecer de manera óptima nuestras riquezas usando los insumos de la empresa de forma racional.

INNOVACIÓN: La entidad se caracteriza en producir y lanzar al mercado nuevas líneas de productos continuamente, para impulsar nuevos patrones de negocio.

ALCANCE: El tratamiento propio está dirigido al área de ventas y cobranzas implicadas en el proceso de cobranzas para optimar el ciclo del manejo de las cuentas por cobrar.

POLITICAS GENERALES PARA EL COBRO

1. El jefe de créditos y cobranzas con el contador general deberán informar a los clientes acerca de los estados de cuentas pendientes por abonar, empleando distintos medios como: correos, llamadas telefónicas, comunicados escritos y visitas presenciales.
2. Los abonos recibidos por el área de cobranzas serán recepcionadas por el encargado de tesorería.
3. En cuanto a los créditos brindados y la evaluación crediticia, se deberá solicitar al jefe de créditos y cobros su aplicación para disminuir de forma temporal los plazos cedidos por diversos factores: falta de liquidez, sobrepaso del cupo de créditos, cheques protestados, entre otros.
4. El asistente de cobranza y el jefe de créditos, deberán inspeccionar de forma constante el comportamiento de los estados de cuenta de los clientes, para implantar procesos preventivos y correctivos que sean necesarios.
5. Las facturas y boletas se emitirán en un tiempo prudencial acordado con el cliente, por ese motivo se mantendrá una constante comunicación con el cliente para emitir y aprobar la facturación.
6. En el caso que el cliente no abone su deuda en 5 días después del plazo concedido, se procederá a redactar vía email un correo, una notificación de carta de cobro o un aviso precisando el incumplimiento.
7. Las visitas realizadas por el personal de cobranzas serán con la finalidad de lograr el abono total de la deuda o parte del saldo vencido al cliente. La segunda finalidad es recordar al deudor el requerimiento de pago por parte de la entidad, en el caso que el cliente no logre efectuar el desembolso por el total o parte del saldo se deberá establecer una nueva fecha estipulada por la empresa.
8. El comunicado de cobranzas deberá contener el estado de cuenta incluyendo dos copias, que será entregada al cliente y la otra pertenecerá a la entidad, ambas firmadas. Esto podrá ser útil en el caso que la empresa deba comprobar las visitas realizadas y defender la gestión que viene realizando.

CATEGORIAS DE DEUDAS:

De acuerdo con lo precisado y considerando los procesos internos que se deberán seguir para el cobro, se tienen los siguientes rangos y categorías:

Rango	Categoría
0 a 1 días	01. Sin vencer
2 a 15 días	02. Próximo a vencer
16 a 30 días	03. Vencimiento de deuda
Mayor a 31 días	04. Cobranza en riesgo

1. **Sin vencer:** La primera categoría precisa que el comprobante se acaba de emitir, debido a ello se podrá omitir en efectuar el seguimiento, pues el cliente tiene la opción de abonar la deuda hasta 30 días según el convenio de crédito cedido y firmado.
2. **Próximo a vencer:** En la segunda clasificación el personal de créditos y cobros deberá empezar con la gestión de cobranzas, esto quiere decir, proceder a enviar emails, llamar, etc. Con la finalidad de asegurar el pago eficiente de los clientes.
3. **Vencimiento de deuda:** Pasada a esta fase, los comprobantes iniciarán con el proceso de la generación de intereses por demora del acuerdo del contrato, para ello la tasa plasmada no será menor al 1%.
4. **Cobranza en riesgo:** La última etapa precisa un escenario crítico, debido a que, según la política de la entidad, la cobranza se catalogará como una cobranza dudosa, toda deuda que sea mayor de 31 días de acuerdo al contrato comercial. Si el cliente no abona la deuda, se recurrirá previa coordinación con gerencia, la suspensión de futuros despachos y el cliente pasará a ser sancionado por la ley de incumplimiento de contrato.

CONDICIONES DE VENTAS:

Cuando la entidad efectúe ventas a nuevos clientes, se deberán adjudicar las condiciones de ventas, y posteriormente como base de dichas condiciones, se procederá a precisar la tasa de descuentos (si pasado el filtro aplica), la fecha de abono y la tasa de interés en caso de incumplimiento según lo previsto. Para clientes recurrentes se deberá evaluar trimestralmente su historial crediticio. Con la finalidad de efectuar medidas que aseguren el cobro eficiente.

MEDICION DEL PROCESO DE CUENTAS POR COBRAR:

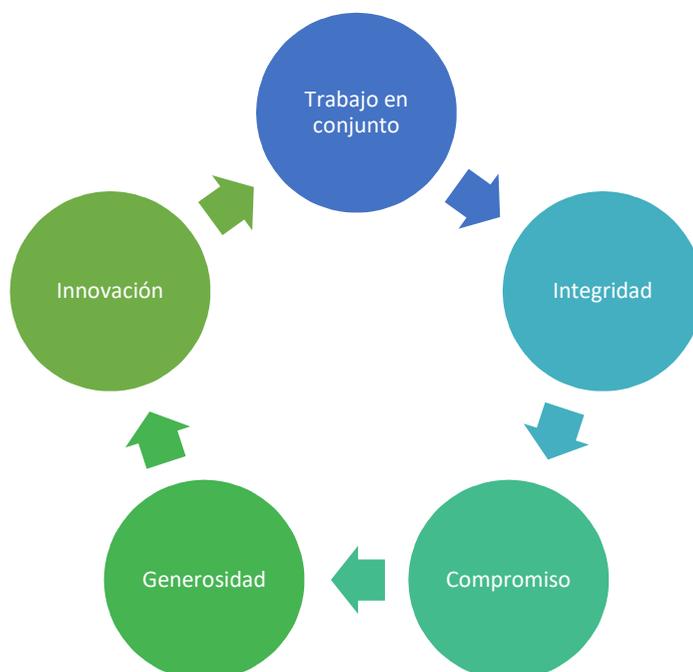
La participación de las contingencias para implementar una adecuada gestión del área de créditos y cobros, se determinarán por los siguientes factores:

1. Cobranzas registradas en el ERP del sistema contable
2. Seguimiento continuo de la documentación de las gestiones efectuadas,
3. Comunicados oportunos por incapacidad de abono de los clientes.
4. Valoración periódica al personal encargado con la finalidad de comprobar el cumplimiento de las políticas planteadas.
5. Reportes quincenales del avance y por cobros realizados del cliente.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE PAGOS

La entidad agroindustrial, ubicada en el distrito de Pachacamac - sector los Huertos, Zona 7. Se especializa en la elaboración, procesamiento y comercialización de alimentos apícolas teniendo en su primera línea la miel de abeja. Además, la compañía también produce y comercializa otras líneas como son los siropes, las salsas y cervezas.

VALORES CORPORATIVOS



TRABAJO EN CONJUNTO: La compañía se distingue por computar profesionales de alta experiencia en el rubro agroindustrial

INTEGRIDAD: Efectuar todos sus procesos con rectitud y transparencia.

COMPROMISO: La entidad agroindustrial se compromete a ofrecer a sus clientes, productos de calidad y con los mejores precios

GENEROSIDAD: Ofrecer de manera óptima nuestras riquezas usando los insumos de la empresa de forma racional.

INNOVACIÓN: La entidad se caracteriza en producir y lanzar al mercado nuevas líneas de productos continuamente, para impulsar nuevos patrones de negocio.

ALCANCE: El tratamiento propio está dirigido al área de ventas y cobranzas implicadas en el proceso de cobranzas para optimar el ciclo del manejo de las cuentas por cobrar.

POLITICAS GENERALES PARA EL PAGOS:

Se plantean las siguientes políticas dentro del pago a los proveedores:

1. Los plazos de pagos serán responsabilidad del tesorero y será supervisado por el área de gerencia.
2. La cancelación se efectuará de acuerdo a los términos y condiciones pactadas con el proveedor. Actualmente, se manejan pagos al contado sin disponibilidad de crédito y en algunos proveedores los créditos son de ocho, quince y treinta días. Esto se realizará siempre que exista efectivo desde la fecha recepcionada del comprobante.
3. Los pagos a los proveedores se ejecutarán los primeros días (lunes y martes), 1 vez al mes.
4. El tesorero en conjunto al contador se encargará de negociar créditos para disminuir desembolsos al contado a solo un mínimo del 30%, contados desde la fecha de recepción de la emisión de factura se reportará el plazo de crédito a cancelar.
5. El contador entregará a gerencia un estado de cuenta al finalizar cada mes para que el gerente puede revisar y aprobar.

PROCESOS DE PAGOS:

Las cancelaciones a los proveedores, se realizará con la presencia del comprobante ya emitido, validado con anterioridad la solicitud de la materia prima, producto o servicio, la disponibilidad de fondos presupuestados, el contrato o la orden de compra o servicio.

PROGRAMACIÓN DE PAGOS:

Se realizarán los desembolsos 1 vez cada mes los primeros días (lunes y martes). Excepto los pagos de aquellos servicios o bienes que tengan lineamientos específicos que exigieran el pago en fechas preestablecidas.

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Ficha de registro documental

Título del documento:	Estados Financieros	
Período o año:	2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Analizar los indicadores financieros de la empresa agroindustrial de los Estados Financieros para la toma de decisiones.	Se refiere a los documentos contables de los Estados Financieros del Año 2020 en la cual se desarrollará los indicadores Financieros para su respectivo análisis.	Contabilidad – Empresa Agroindustrial

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Indicadores de medición	Análisis/resumen
1	Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados (Año 2020)	Se refiere a los documentos contables del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados del Año 2020	Brinda la situación contable de la empresa, para proceder a desarrollar los indicadores financieros con sus	<p>Análisis vertical</p> <p>Activo corriente:</p> <p><u>Efectivo y Equivalente de Efect.</u> = $\frac{429,255.44}{3,596,453.21}$ = 12%</p> <p>Total, Activo Corriente: 3,596,453.21</p> <p><u>Ctas por Cobrar Comerciales</u> = $\frac{2,051,572.77}{3,596,453.21}$ = 57%</p> <p>Total, Activo Corriente 3,596,453.21</p> <p><u>Existencias</u> = $\frac{896,063.46}{3,596,453.21}$ = 25%</p>	<p>Análisis vertical</p> <p>Activo corriente: Se puede observar que hay un porcentaje mínimo del 12% del efectivo y equivalente de efectivo según los activos totales corrientes, también, las cuentas por cobrar comerciales representan un 55% debido a que la empresa</p>

			<p>respectivos análisis</p> <p>Total, Activo Corriente: 3,596,453.21</p> <p>Pasivo corriente:</p> <p><u>Obligaciones Financieras</u> = $\frac{786,780.62}{3,631,402.93} = 22\%$</p> <p>Total, Pasivo Corriente: 3,631,402.93</p> <p><u>Ctas por pagar Comerciales</u> = $\frac{1,161,289.75}{3,631,402.93} = 32\%$</p> <p>Total, Pasivo Corriente 3,631,402.93</p> <p><u>Ctas por pagar al personal</u> = $\frac{610,632.57}{3,631,402.93} = 17\%$</p> <p>Total, Pasivo Corriente 3,631,402.93</p> <p><u>Otras Cuentas por pagar</u> = $\frac{1,072,700.00}{3,631,402.93} = 30\%$</p> <p>Total, Pasivo Corriente 3,631,402.93</p>	<p>mantiene muchos clientes deudores. Por último, las existencias mantienen un 25% representado por los productos terminados, materias primas, suministros y envases y embalajes.</p> <p>Pasivo corriente: Las obligaciones financieras representan un 22% respecto al total de pasivo corriente. En las cuentas por pagar se obtiene 32% es el más elevado debido a que la entidad se stockea en materias primas, para la elaboración de sus productos. También las cuentas por pagar al personal se mantienen en 17% representado por los sueldos, gratificaciones, vacaciones, cts., etc. En otras cuentas por pagar se obtiene un 30% representado por los tributos por pagar, provisiones y otras cuentas por pagar.</p>
--	--	--	---	---

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente general, contador y jefe de créditos y cobranzas
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Indicadores financieros	- ¿Al efectuar los ratios financieros en qué medida brinda soporte en lo económico y financiero?
2		- ¿Qué problemas de liquidez se presenta en la empresa ?
3		- ¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo?
4	Cuentas por cobrar	- ¿Cuál es la realidad actual de la empresa con sus cuentas por cobrar?
5		- ¿Cuál es el seguimiento que se realiza a los clientes morosos?
6	Cuentas por pagar	- ¿Cuál es la situación para efectuar las obligaciones en general?
7		- ¿Qué financiamiento mantiene actualmente la entidad?

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de Situación Financiera 2020	X		X		X			
2	Estado de Resultados 2020	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolazco Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosnttrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	DOCENTE	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 AÑOS	Firma	
Título profesional/ Grado académico	CONTADOR PUBLICO COLEGIO / MAGISTER EN ADMINISTRACION PUBLICA		
Metodólogo/ temático	TEMATICO	Lugar y fecha	2 DE OCTUBRE DEL 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosnttrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	PAOLA CORINA JULCA GARCIA	DNI N°	10713347
Condición en la universidad	DOCENTE	Teléfono / Celular	945-508-639
Años de experiencia	15 AÑOS	Firma	
Título profesional/ Grado académico	CONTADORA PUBLICA / MAESTRA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS		
Metodólogo/ temático	TEMÁTICO	Lugar y fecha	30.09.2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosnttrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



Universidad
Norbert Wiener

Anexo 6 Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: **Gestión financiera para mejorar la liquidez de la entidad agroindustrial, Lima 2021**

Nombre de la propuesta: **Gestión financiera**

Yo, Mg. Paola Corina Julca García identificado con DNI Nro. 10713347 Especialista en Contabilidad y Finanzas. Actualmente laboro en la Universidad Norbert Wiener, Ubicado en Lince, Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1. Es viable la propuesta.
2.
3.

Es todo cuanto informo;

Firma

Fecha: 17 de Noviembre 2021

Apellidos y nombres:	Paola Corina Julca García		
Profesional en:	Contabilidad - Contador Público	Título / grado	Maestra en Contabilidad y Finanzas
Experiencia en años:	15 Años	Experto en:	Contabilidad y Finanzas
DNI:	10713347	Celular:	945508639
		Relación con la entidad	Asesor Temático y Docente

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Gestión financiera para potenciar la liquidez de la entidad agroindustrial, Lima 2021
Nombre de la propuesta: Gestión financiera

Yo, CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES identificado con DNI Nro 45491996 Especialista en Contabilidad y Auditoría Actualmente laboro en Contraloría General de la República Ubicado en Lima Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

+

N°	INDICADORES DE EVALUACION	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	x		x		x			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	x		x		x			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	x		x		x			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	x		x		x			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	x		x		x			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	x		x		x			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	x		x		x			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	x		x		x			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	x		x		x			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	x		x		x			

Y después de la revisión opino que:

1. Cumple con lo requerido.....
2.
3.

Es todo cuanto informo;



 Firma

Fecha: Noviembre 2021

Apellidos y nombres:	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES		
Profesional en:	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS	Título / grado	CONTADOR PUBLICO COLEGIO / MAGISTER EN ADMINISTRACION PUBLICA
Experiencia en años:	10 AÑOS	Experto en:	CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DNI:	45491996	Celular:	951917571
		Relación con la entidad	DOCENTE

Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
EMPRESA AGROINDUSTRIAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020			
(EXPRESADOS EN SOLES)			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	429,255.44	TRIBUTOS POR PAGAR	228,860.07
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	2,051,572.77	REMUNERACIONES POR PAGAR	610,632.56
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	-	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	1,161,289.75
EXISTENCIAS	896,063.46	CTAS POR PAGAR DIVERSAS	434,896.73
ACTIVO DIFERIDO	189,813.99	OBLIGACIONES FINANCIERAS	786,780.62
ANTICIPOS A PROVEEDORES	29,747.55	PROVISIONES	408,943.20
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,596,453.21	TOTAL PASIVO CTE	3,631,402.93
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	488,848.60	OBLIGACIONES FINANCIERAS PRESTAMO	265,163.45
INM.MAQ. Y EQUIPOS	3,056,675.58	OBLIGACIONES FINANCIERAS LEASING	48,631.39
INTANGIBLE	-	LEASING - VEHICULOS	104,931.50
ACTIVO BIOLÓGICO	52,175.17	REACTIVA PERU BBVA	1,231,888.84
DEPRECIACION Y AMORT. ACUMULADA	-742,791.01	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,650,615.18
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,854,908.34	PATRIMONIO	
		CAPITAL SOCIAL	981,959.49
		RESERVAS	31,001.29
		RESULTADOS ACUMULADOS	52,208.43
		RESULTADO DEL EJERCICIO	104,174.23
		TOTAL PATRIMONIO	1,169,343.44
TOTAL ACTIVO	6,451,361.55	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,451,361.55

Fuente: Elaboración propia (2021)

ESTADO DE RESULTADOS	
AL 31 DE DICIEMBRE 2020	
(EXPRESADO EN SOLES)	
Ventas	16,360,145.85
Costo de Ventas	-12,267,669.88
Utilidad Bruta	4,092,475.97
Gastos Administrativos	-1,155,163.62
Gastos de Venta	-2,224,423.25
Gastos Agropecuarios	-184,048.73
Ingresos Diversos	13,968.85
Utilidad de Operación	542,809.22
Ingresos Diversos	10,708.26
Ingresos Financieros	26,486.58
Gastos Financieros	-475,829.83
Cargas Excepcionales	
Utilidad Financiera	104,174.23

Fuente: Elaboración propia (2021)

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente general
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Indicadores financieros	- ¿Al efectuar los ratios financieros en qué medida brinda soporte en lo económico y financiero?
2		- ¿Qué problemas de liquidez se presenta en la empresa ?
3		- ¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo?
4	Cuentas por cobrar	- ¿Cuál es la realidad actual de la empresa con sus cuentas por cobrar?
5		- ¿Cuál es el seguimiento que se realiza a los clientes morosos?
6	Cuentas por pagar	- ¿Cuál es la situación para efectuar las obligaciones en general?
7		- ¿Qué financiamiento mantiene actualmente la entidad?

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente general
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha	24/09/2021
Lugar de la entrevista	WhatsApp

Entrevistado1 (Entv.1)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Al efectuar los ratios financieros en qué medida brinda soporte en lo económico y financiero?	Las ratios financieras son esenciales para ver la situación actual de la empresa, también para realizar comparaciones y proyecciones para la toma de decisiones; y busca de mejoras en las áreas con algunas carencias.
2	¿Qué problemas de liquidez se presenta en la empresa ?	La empresa actualmente tiene disminución de liquidez para poder solventar las deudas a corto plazo.
3	¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo?	Uno de los factores es el alto porcentaje de cuentas por cobrar a los clientes, la deficiencia en los métodos de pagos y mala organización de los empleados del área de créditos y cobranzas, finanzas y contabilidad.
4	¿Cuál es la realidad actual de la empresa con sus cuentas por cobrar?	Se tiene una alta cartera de clientes morosos por la falta de organización y capacitaciones al personal para que efectúen un buen desempeño laboral.
5	¿Cuál es el seguimiento que se realiza a los clientes morosos?	No cuenta con el seguimiento debido hacia los clientes morosos, debido a que carecen de métodos de cobros óptimos. Asimismo, no se mantiene un filtro adecuado a los nuevos posibles clientes, debido a la crisis sanitaria se otorga muchos de nuestros productos al crédito para poder cubrir la demanda.
6	¿Cuál es la situación para efectuar las obligaciones en general?	No cuenta con liquidez para que pueda afrontar las obligaciones a corto plazo, es decir cuenta con demoras en las obligaciones tanto financieras, tributarias, para empleados y proveedores.
7	¿Qué financiamiento mantiene actualmente la entidad?	Cuenta con financiamientos con entidades bancarias a corto y largo plazo para poder cumplir con sus obligaciones. Las deudas a corto plazo por lo general son para poder efectuar los pagos de las importaciones de miel que realizamos con el país de España.

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado2 (Entrev.2)
Fecha	25/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

Entrevistado2 (Entv.2)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Al efectuar los ratios financieros en qué medida brinda soporte en lo económico y financiero?	Sirve para evaluar la situación económica y financiera de la empresa, para así poder detectar dificultades y aplicar los correctivos adecuados para así poder solventarlas, por lo que se analiza la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente, los ratios de liquidez van a permitir medir la capacidad económica de la empresa para solventar sus pasivos al corto plazo, por ejemplo.
2	¿Qué problemas de liquidez se presenta en la empresa ?	Bueno uno de ellos es el desorden en los pagos a los proveedores, no se tiene una adecuada política de pagos, pese a que son conscientes de que se debe modificar la estructura de procedimientos tanto para los pagos como para los cobros.
3	¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo?	Uno de ellos es el volumen de ventas viene siendo deficiente en relación con el costo para alcanzar las ventas, además el precio al público es rebajado debido a la competencia y un gasto excesivo por las cuentas por cobrar incobrables, en consecuencia, hay aumentos en los gastos mientras disminuyen las ventas.
4	¿Cuál es la realidad actual de la empresa con sus cuentas por cobrar?	Es pésima debido a que no hay un personal adecuado para el puesto, dicho personal no realiza una óptima gestión de lo cobrado, elevándose el tiempo de recaudo de este.
5	¿Cuál es el seguimiento que se realiza a los clientes morosos?	Cuando ya se pasan del tiempo estipulado, se les envía carta notarial para que paguen, pero la realidad es que en muchos casos se queda ahí y no se realiza un seguimiento después de ello.
6	¿Cuál es la situación para efectuar las obligaciones en general?	Según los cronogramas que se tienen, el banco realiza el débito automático, por lo que debemos tener el disponible en la cuenta para evitar cobro de comisiones extras, porque ha pasado en unas cuantas ocasiones, por lo que se está teniendo un poco más de control en esto.
7	¿Qué financiamiento mantiene actualmente la entidad?	Se tiene préstamos con bancos a corto y largo plazo, es necesario apalancarse para cubrir la demanda de pagos que se tienen, esto es decisión propia de gerencia.

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Jefe de créditos y cobranzas
Nombres y apellidos	-
Código de la entrevista	Entrevistado3 (Entrev.3)
Fecha	27/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

Entrevistado3 (Entv.3)

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Al efectuar los ratios financieros en qué medida brinda soporte en lo económico y financiero?	Considero que son esenciales para tener un respaldo en base a los resultados de cada periodo y de esa forma se pueda tomar decisiones oportunas para la mejora de la entidad.
2	¿Qué problemas de liquidez se presenta en la empresa ?	La compañía mantiene un desorden en las políticas de cobros y pagos aplicadas, debido a que muchas veces no se puedan realizar un seguimiento efectivo. En el caso de las cobranzas se generan por los altos créditos que se le otorgan a los clientes afectando al dinero en efectivo que se necesite para cubrir diversos gastos.
3	¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo?	Las malas gestiones en cuanto a los excesos de rebajas en cuanto a las ventas debido la crisis sanitaria y a la competencia generan que muchas veces no exista una relación favorable entre costo y venta.
4	¿Cuál es la realidad actual de la empresa con sus cuentas por cobrar?	La empresa mantiene una relación amplia de clientes deudores, esto es debido a que no se realiza un filtro adecuado a los posibles clientes y se les otorga el crédito para poder efectuar las ventas más rápidas y no correr el riesgo de que se deterioren los productos y/o envases que por lo general son de vidrio.
5	¿Cuál es el seguimiento que se realiza a los clientes morosos?	Si pasando el periodo de crédito cedido a los clientes, estos no efectúan el desembolso, se procede a enviar cartas notariales, actualmente no existe una forma en que se pueda negociar con el cliente deudor, sin embargo, considero que podría ser una opción para establecer plazos más largos y se logre disminuir la morosidad.
6	¿Cuál es la situación para efectuar las obligaciones en general?	Existe un grave problema en cuanto a los plazos de pagos al personal, generando el descontento y falta de motivación para cumplir efectivamente sus actividades. También, a los proveedores y entidades bancarias suelen pagar con intereses y moras incluidas.
7	¿Qué financiamiento mantiene actualmente la entidad?	La empresa ha recurrido a obtener préstamos a corto plazo y largo plazo para poder cubrir con deudas atrasadas.

Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

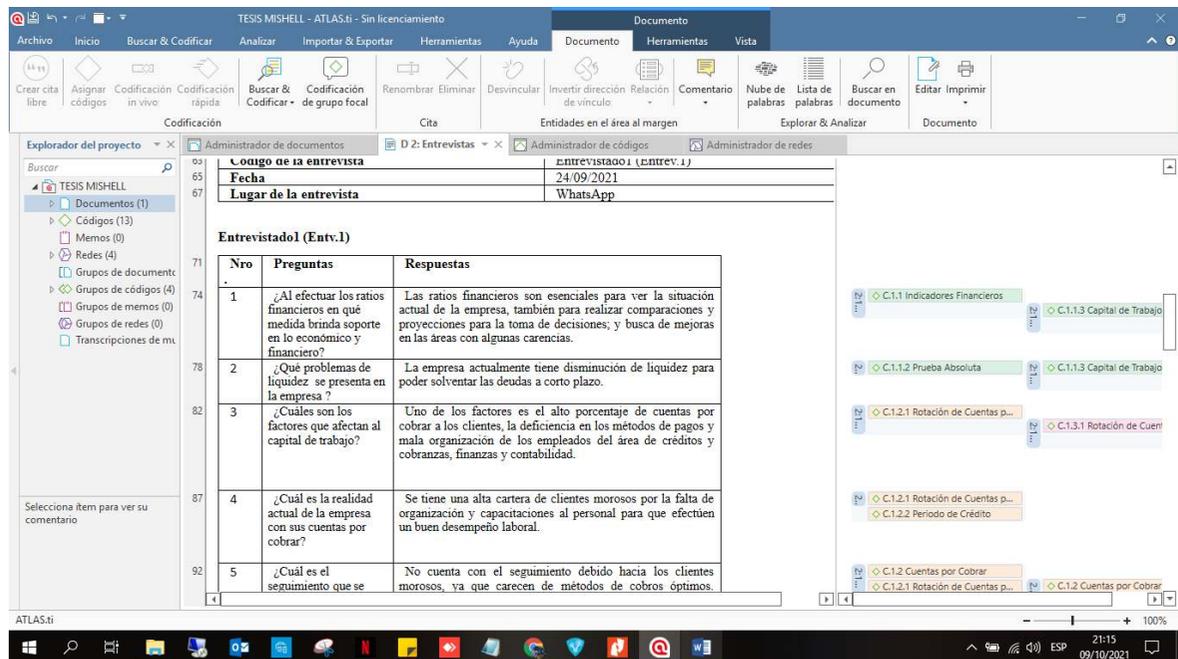


Figura 27. Atlas.ti 8

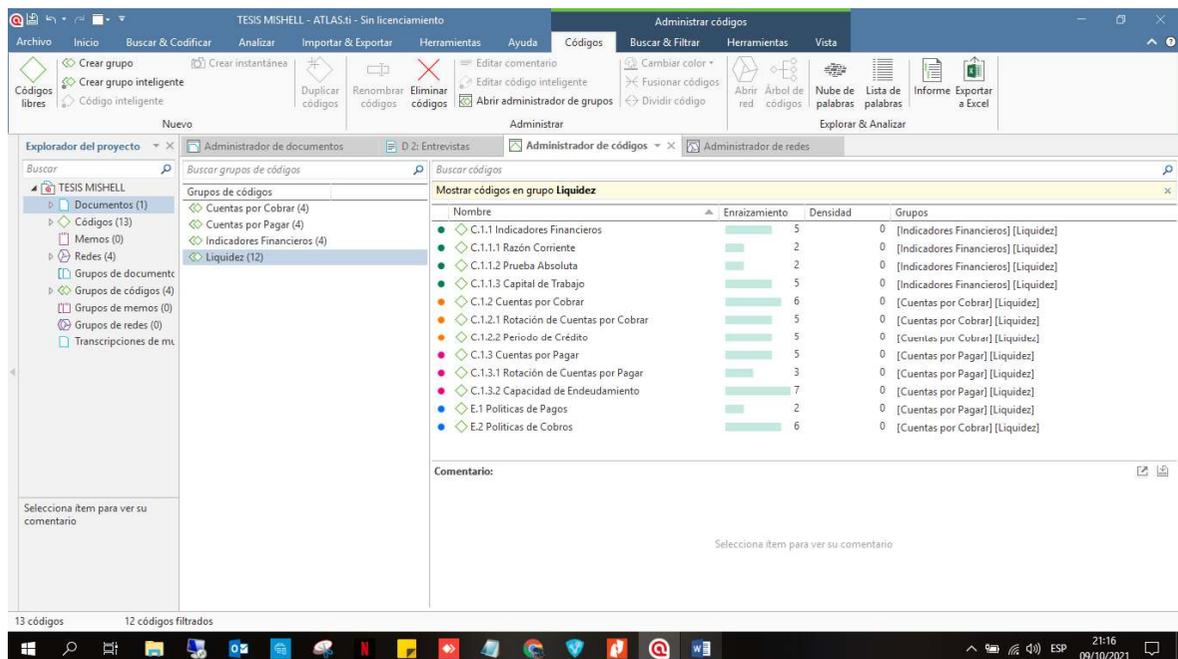


Figura 28. Atlas.ti 8