



**Universidad
Norbert Wiener**

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

Tesis

**Estrategias financieras para la mejora de la liquidez de una
empresa comercial farmacéutica, Lima 2021**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Rojas Diego, Yenifer

Código ORCID

0000-0003-3439-7408

LIMA - PERÚ

2021

Tesis

**Estrategias financieras para la mejora de la liquidez de una
empresa comercial farmacéutica, Lima 2021**

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de calidad

Asesora

Mg. Julca García, Paola Corina

Código ORCID

0000-0003-1630-4319

Miembros del Jurado

Dr. Sandoval Nizama, Genaro Edwin (ORCID: 0000-0002-0001-4567)

Presidente del Jurado

Dr. Zamalloa Vilchez, Leonidas Ricardo (ORCID: 0000-0001-8603-7362)

Secretario

Mtro Capristán Miranda, Julio (ORCID: 0000-0001-5741-7438)

Vocal

Asesora temática

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

Asesor metodólogo

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


Dedicatoria

La presente tesis está dedicada a mis padres Ida Diego y Rodolfo Rojas, a mis hermanos por su apoyo incondicional en este proceso universitario y profesional son mi motivo y fortaleza para seguir cumpliendo mis objetivos a pesar de todas las dificultades que se presenten.

Agradecimiento

En primer lugar, darle gracias a Dios por haberme permitido cumplir todo este proceso académico y ser mi fortaleza en mi vida. Agradezco a mis asesores por la paciencia, exigencias y apoyo permanente que me brindaron para culminar el desarrollo de mi tesis. A la Universidad Norbert Wiener y los docentes por brindarme la formación profesional y transmitido sus conocimientos que contribuyeron a mi aprendizaje. De igual manera a amistades que me brindaron su apoyo y motivación de aliento durante el desarrollo de mi tesis.

Declaración de autoría

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

Yo, Rojas Diego Yenifer estudiante de la escuela académica de Negocios y Competitividad de la universidad privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021" para la obtención del título profesional de Contabilidad y Auditoría 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

Yenifer Rojas Diego

DNI: 76503087



Huella

Lima, 02 de Diciembre de 2021

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Índice de cuadros	xiii
Resumen	xiv
O resumo	xv
Introducción	16
CAPITULO I: EL PROBLEMA	18
1.1 Planteamiento del problema	18
1.2 Formulación del problema	20
1.2.1 Problema general	20
1.2.2 Problemas específicos	20
1.3 Objetivos de la investigación	20
1.3.1 Objetivo general	20
1.3.2 Objetivos específicos	20
1.4 Justificación de la investigación	20
1.4.1 Teórica	20
1.4.2 Metodológica	21
1.4.3 Práctica	21
1.5 Limitaciones de la investigación	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 Estrategias Financieras	36
CAPITULO III: METODOLOGÍA	47
3.1 Método de investigación	47

3.2	Enfoque	48
3.3	Tipo de investigación	48
3.4	Diseño de la investigación	49
3.5	Población, muestra y unidades informantes	49
3.6	Categorías y subcategorías	50
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	53
3.7.1	Técnicas	53
3.7.2	Instrumento	53
3.7.3	Descripción	54
3.7.4	Validación	55
3.8	Procesamiento y análisis de datos	55
3.9	Aspectos éticos	56
	CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	57
4.1	Descripción de resultados cuantitativos	57
4.2	Descripción de resultados cualitativos	73
4.3	Diagnóstico final (mixto)	79
4.4	Identificación de los factores de mayor relevancia	85
4.5	Propuesta	85
4.5.1	Priorización de los problemas	85
4.5.2	Consolidación del problema	86
4.5.3	Categoría solución (conceptualización)	86
4.5.4	Objetivo general y específicos de la propuesta	87
4.5.5	Impacto de la propuesta	87
4.5.6	Direccionalidad de la propuesta	88
4.4.1	Entregable 1	91
4.4.2	Entregable 2	96
4.4.3	Entregable 3	101
4.6	Discusión	106
	CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
5.1	Conclusiones	111
5.2	Recomendaciones	112
	REFERENCIAS	113
	Referencias	113
	ANEXOS	117

Anexo 1: Matriz de consistencia	118
Anexo 2: Evidencias de la propuesta	119
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	133
Anexo 4: Instrumento cualitativo	137
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	138
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta	141
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)	143
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental	145
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti	155

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Matriz de categorización de la liquidez	51
Tabla 2. Matriz de categorización de la categoría solución	52
Tabla 3. Expertos que validaron el instrumento	55
Tabla 4. Expertos que validaron la propuesta	55
Tabla 5. Análisis vertical - efectivo y equivalente de efectivo 2018 - 2020	57
Tabla 6. Análisis vertical de las cuentas por cobrar 2018 – 2020	58
Tabla 7. Análisis horizontal de efectivo y equivalente de efectivo 2018 - 2020.	59
Tabla 8. Análisis horizontal de Cuentas por cobrar comerciales 2018 - 2020.	60
Tabla 9. Análisis de ratios de liquidez o razón corriente 2018 – 2020.	61
Tabla 10. Análisis de ratios de liquidez absoluta 2018 – 2020.	62
Tabla 11. Análisis de ratios de liquidez de prueba ácida 2018 – 2020.	63
Tabla 12. Análisis ratios de liquidez – Capital de trabajo del 2018 a 2020.	64
Tabla 13. Análisis ratio de solvencia - Nivel de Endeudamiento del año 2018 al 2020.	65
Tabla 14. Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a corto plazo año 2018 al 2020.	66
Tabla 15. Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a largo plazo año 2018 al 2020.	67
Tabla 16. Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento patrimonial 2018 al 2020.	68
Tabla 17. Análisis ratio de gestión - Rotación de cuentas por cobrar del año 2018 al 2020	69
Tabla 18. Análisis ratio de gestión - Plazo promedio de cobranzas del año 2018 al 2020	70
Tabla 19. Análisis ratio de Rentabilidad del Activo (ROA) del año 2018 al 2020.	71
Tabla 20. Análisis de Rentabilidad del Patrimonio - ROE del año 2018 al 2020.	72
Tabla 21. Ratio de liquidez absoluta, períodos 2020 al 2025	92
Tabla 22. Ratio de liquidez corriente, períodos 2020 al 2025	93
Tabla 23. Ratios de rotación de cuentas por cobrar 2020 al 2025	98
Tabla 24. Ratios de periodo promedio de cobranza (días) 2020 al 2025	99
Tabla 25. Ratios de solvencia- grado de endeudamiento patrimonial 2020 al 2025	103
Tabla 26. Ratios de gestión- periodo promedio de pago (días) 2020 al 2025	105

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Razones Financieras	30
Figura 2. Formulas de las razones de liquidez	31
Figura 3. Fórmulas de las razones de actividad o gestión.	32
Figura 4. Tipos de Cobranza	34
Figura 5. Análisis vertical de Efectivo y equivalente de efectivo 2018 – 2020	57
Figura 6. Análisis vertical de las cuentas por cobrar 2018 – 2020	58
Figura 7. Análisis horizontal de efectivo y equivalente de efectivo 2018 - 2020.	59
Figura 8. Análisis horizontal de Cuentas por cobrar comerciales 2018 - 2020.	60
Figura 9. Análisis de ratios de liquidez o razón corriente 2018 – 2020.	61
Figura 10. Análisis de ratios de liquidez absoluta 2018 – 2020.	62
Figura 11. Análisis de ratios de liquidez de prueba ácida 2018 – 2020.	63
Figura 12. Análisis ratios de liquidez – Capital de trabajo del 2018 a 2020.	64
Figura 13. Análisis ratio de solvencia - Nivel de Endeudamiento del año 2018 al 2020.	65
Figura 14. Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a corto plazo año 2018 al 2020.	66
Figura 15. Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a largo plazo año 2018 al 2020.	67
Figura 16. Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento patrimonial 2018 al 2020.	68
Figura 17. Rotación de cuentas por cobrar del año 2018 al 2020.	69
Figura 18. Plazo promedio de cobranzas del año 2018 al 2020	70
Figura 19. Ratio de Rentabilidad del Activo (ROA) del año 2018 al 2020.	71
Figura 20. Rentabilidad del Patrimonio - ROE del año 2018 al 2020.	72
Figura 21. Análisis de la subcategoría Razones financieras.	73
Figura 22. Análisis de la subcategoría Cuentas por cobrar.	75
Figura 23. Análisis de la subcategoría Financiamiento.	77
Figura 24. Análisis mixto de la categoría Liquidez	79
Figura 25. Variación de liquidez absoluta del 2020 al 2025	93
Figura 26. Variación de liquidez corriente del 2020 al 2025	94
Figura 27. Factoring	95
Figura 28. Manual de políticas y procedimientos de cobranzas	96
Figura 29. Flujograma de procedimientos de cobranzas	97
Figura 30. Variación de rotación de cuentas por cobrar	98
Figura 31. Variación de periodo promedio de cobranza (días)	99

Figura 32. Manual de políticas y procedimientos de créditos	100
Figura 33. Flujograma de procedimientos de otorgar créditos	101
Figura 34. Manual de políticas y procedimiento de pagos	102
Figura 35. Flujograma de procesos de pagos	103
Figura 36. Variación del grado de endeudamiento patrimonial 2020 al 2025	104
Figura 37. Variación del periodo promedio de pago (días) 2020 al 2025	105
Figura 38. Estado de Situación financiera proyectado del 2021 al 2025	119
Figura 39. Estado de resultados proyectado del 2021 al 2025	120
Figura 40. Ciclo de facturación y cobranzas.	125

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta	88
Cuadro 2. Matriz de direccionalidad de la propuesta	89
Cuadro 3. Matriz de direccionalidad de la propuesta	90
Cuadro 4. Estado de situación financiera proyectados 2020 al 2025	91
Cuadro 5. Estado de resultados proyectados 2020 al 2025.	92

Resumen

La presente investigación denominado estrategias financieras para el mejoramiento la liquidez de una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021 fue desarrollado con el propósito principal de proponer estrategias financieras para mejorar la liquidez de la empresa comercial farmacéutica en relación a la problemática planteada de la liquidez.

La metodología aplicada para el estudio de investigación fue de sintagma holístico con un enfoque mixto, de tipo proyectiva con un nivel comprensivo que permitió realizar un análisis más amplio y profundo, asimismo de acuerdo a la información recolectada los métodos utilizados fueron el inductivo, deductivo y analítico, de igual manera se tomó como muestra de la población a 5 colaboradores de la empresa que se consideraron como unidades informantes el cual se aplicó como instrumento la guía de entrevista que consta de 6 preguntas y en el caso del instrumento registro documental fueron aplicados a los estados financieros de la empresa, en consiguiente se realizó la triangulación de los resultados obtenidos mediante el Atlas Ti 9, ello permitió proponer una propuesta viable.

En tanto a los resultados obtenidos en relación a la problemática de liquidez se obtuvieron que no cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus pagos de corto plazo debido a que se ha dado más prioridad al incremento de las ventas y se dejado en segundo plano el seguimiento de las carteras de créditos esto se debe a que no cuentan con un manual de políticas de créditos y cobranzas actualizados a la realidad actual bajo un documento y deficiente evaluación crediticia de los clientes, de igual manera se ha hallado el incremento de las cuentas por pagar que comprometen el 75% de sus activos y que sobrepasan más del 100% a su patrimonio. Por lo tanto, ante la problemática se ha propuesto plantear estrategias financieras como el factoring para obtener liquidez inmediata, se desarrolló el manual de créditos y cobranzas para mejorar la gestión de cobros y evaluación crediticia, del mismo modo se propone un manual de políticas de pago todo lo propuesto será reflejado en la proyección de los estados financieros a 5 años.

Palabras clave: liquidez, ratios financieros, estrategias financieras, cuentas por cobrar, evaluación crediticia y manual de políticas de créditos y cobranzas.

O resumo

A presente investigação chamada "Estratégias financeiras para melhorar a liquidez de uma empresa farmacêutica comercial, Lima 2021" foi desenvolvida com o objetivo principal de propor estratégias financeiras para melhorar a liquidez da empresa farmacêutica comercial em relação ao problema levantado.

A metodologia aplicada para o estudo da investigação foi de uma frase holística com abordagem mista, de tipo projetivo com um nível compressivo que permitiu uma análise mais ampla e aprofundada, também de acordo com as informações recolhidas, os métodos utilizados foram indutivos, dedutivos e analítico, Da mesma forma, 5 funcionários da empresa foram considerados unidades informantes como amostra da população, onde foi aplicado como instrumento o roteiro de entrevista composto por 6 questões e no caso do instrumento de registro documental a que foi aplicado empresa financeira estadual, conseqüentemente foi realizada a triangulação dos resultados obtidos por meio do Atlas Ti 9, o que permitiu propor uma proposta viável.

Em relação aos resultados obtidos em relação ao problema de liquidez, obteve-se que não tem liquidez suficiente para fazer frente aos seus pagamentos de curto prazo porque mais prioridade tem sido dada ao aumento das vendas e ao monitoramento das carteiras de crédito isso se deve ao fato que não tenham um manual de políticas de crédito e cobranças atualizado para a realidade atual sob um documento e avaliação de crédito deficiente dos clientes, da mesma forma que se constatou o aumento das contas a pagar que comprometem 75% de seus ativos e que excedam mais de 100% de seus ativos. Portanto, diante do problema, propôs-se a proposição de estratégias financeiras como o factoring para obtenção de liquidez imediata, o manual de crédito e cobrança será implementado para melhorar a gestão de cobrança e avaliação de crédito, da mesma forma que um manual de política de pagamento é proposta tudo Isso será refletido na projeção das demonstrações financeiras para 5 anos.

Palavras-chave: liquidez, índices financeiros, estratégias financeiras, contas a receber, avaliação de crédito e manual de política de crédito e cobrança.

Introducción

Actualmente la liquidez es un elemento primordial para que las empresas puedan continuar con sus operaciones económicas sin dificultad, durante el contexto de la pandemia muchas empresas tuvieron problemas de liquidez para afrontar sus obligaciones por lo cual el gobierno brindo como medida de urgencia económica para solventar a las empresas mediante los programas Reactiva Perú y FAE-MYPE y subsidios del 35% de las planillas (con sueldos hasta S/ 1,500) con el fin de evitar la ruptura de cadena de pagos. Asimismo, durante la Covid 19 la empresa comercial farmacéutico tuvo un impacto favorable en cuanto al aumento de sus ventas, pero según a los resultados obtenidos presenta insuficiente liquidez por lo que algunas veces no cumple puntualmente con sus obligaciones y conlleva a un incremento de sus partidas por pagar a corto plazo.

De igual manera los factores que afectan a la liquidez de la empresa es la inadecuada gestión de cobranzas y evaluación crediticia del cliente debido a que no tienen definidos las políticas de créditos y cobranzas según el contexto actual de la empresa por lo que en los años analizados del 2018 al 2020 ha ido incrementando sus partidas por cobrar, además no hay una buena gestión en el recurso de efectivo que cuenta se ha realizado adquisiciones de activos fijos sin evaluar los ratios financieros que reflejan la capacidad de disponibilidad de efectivo y el nivel de endeudamiento a corto plazo de la empresa por lo que ha generado en ocasiones la necesidad de liquidez inmediata, otro factor es el incremento de gastos no hay optimización de ello, también se debe al sobre stock de medicamentos antes de la pandemia que han tenido poca rotación y el endeudamiento financiero a corto plazo que ha generado gastos financieros con altas tasas.

Por último, debido a la problemática planteada se propone como medio de financiación para obtención de liquidez inmediata el recurso de factoring, la implementación de un manual de créditos y cobranzas para la gestión de cobros de las carteras vencidas y minimizar los riesgos de incobrabilidad de igual manera se ha propuesto un manual de políticas de pagos para tener un mejor control y gestión de los pagos realizar en los plazos de vencimientos negociados y reducir esta partida contable. Asimismo, se ha realizado una proyección de los estados financieros del año 2021 al año 2025 con la finalidad de mejorar la liquidez. El presente estudio realizado, consta de cinco capítulos.

En el capítulo I de la investigación comprende el planteamiento del problema desde el punto de vista internacional, nacional y local que es la empresa, luego se determinó el problema general y específicos según la problemática de la liquidez , asimismo se realizó los objetivos tanto general y específicos para formular las alternativas de solución, de igual manera este capítulo presenta la justificación teórica, metodológica y practica así como las limitaciones durante el proceso del presente estudio.

En el capítulo II, presenta el marco teórico que está conformado por los antecedentes internacionales y nacionales con énfasis de 5 años de antigüedad las cuales coinciden con la problemática de la liquidez. De igual manera se realizó las bases teóricas que detallan las teorías y conceptos de la categoría problema y de la categoría solución que sustentan el presente estudio.

En el capítulo III, muestra la metodología aplicada a la investigación, el cual fue realizado bajo el enfoque mixto de sintagma holístico que abarca la información cualitativa y cuantitativa que da más amplitud y profundidad al estudio, de igual manera se aplicó los métodos deductivo, inductivo y analítico a los datos recolectados. Asimismo, detalla la población, muestra, unidades informantes del estudio, las categorías y subcategorías del problema que fueron analizados en el ATLAS TI 9 y el programa Excel, también considera los instrumentos de la guía de entrevista y registro documental, así como los aspectos éticos.

En el capítulo IV, comprende la presentación y discusión de los resultados cuantitativos mediante los ratios financieros y el resultado cualitativo que se obtuvo a través de la recolección de información de las entrevistas que ayudo para formular las alternativas de solución y por último detalla la propuesta y los entregables realizados para mejorar la problemática de la liquidez.

En cuanto al capítulo V, está compuesto por las conclusiones y recomendaciones que fueron elaboradas según los objetivos y la propuesta que se determinó en base a los resultados obtenidos. Por último, muestra las referencias bibliográficas y los anexos que muestran las evidencias del capítulo de resultados y de la propuesta durante el proceso de investigación.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Actualmente debido a la pandemia el Fondo Monetario Internacional (FMI), tomó medidas para frenar con el impacto económico suscitado para suministrar asistencia financiera a los países con necesidad de cubrir los pagos urgentes y de contingencia que se han generado. Dicha entidad aprobó la creación de una línea de liquidez a corto plazo para fortalecer la reserva de liquidez y la seguridad financiera de muchos países, otorgando el financiamiento necesario para sostener la operatividad en la gestión pública que demanda asumir obligaciones de pagos. Asimismo, este financiamiento será gestionado por los países para brindar apoyo a la reactivación de empresas que han tenido problemas de liquidez que no le han permitido cumplir con sus pagos y afrontar esta pandemia en consecuencia han suspendido sus actividades o estén en un punto de quiebra (Fondo Monetario Internacional, 2020).

De igual manera en el presente informe realizado en el Banco de España, indica que a razón de la Covid-19 ha obtenido un impacto negativo sobre la actividad económica empresarial ha llevado al problema de liquidez y solvencia que pone en riesgo el funcionamiento de la empresa, debido a una reducción brusca de los ingresos recaudados tanto por la disminución de ventas y el incremento de las partidas por cobrar. Asimismo, en algunas empresas debido a la falta de efectivo no pueden hacer frente a los pagos comprometidos, además señala que más del 60% de las empresas españolas reflejaron las necesidades de liquidez lo cual muchas han recurrido a diferentes financiamientos como a nuevos recursos financieros como los préstamos bancarios, las nuevas aportaciones de capital de los socios o a través de los programas con avales públicos para los créditos a las compañías para afrontar tanto los pagos a corto plazo como los procedentes de sus decisiones de inversión en activos fijos y a la amortización de deuda (Banco de España, 2020).

Revisando en el contexto nacional, en el Perú las medidas de confinamiento y suspensión temporal de actividades económicas por el virus; es decir la falta de ingresos o la reprogramación de las partidas por cobrar a los clientes, así como el incremento de obligaciones corrientes para implementar medidas de prevención ante el virus en las empresas, han generado un impacto sin precedentes sobre su economía, afectando de manera

importante en la falta de liquidez de los sectores empresariales y de mayor proporción a los micros y pequeñas empresas, para proporcionar liquidez inmediata a las empresas la a fin de evitar la crisis económica, el gobierno y diferentes órganos, como la SBS, han implementado una serie de programas liquidez y de créditos con garantía estatal con el propósito de sostener la liquidez, mediante la reactivación y reanudación de las actividades para salvaguardar la cadena de pagos y aliviar a los adeudados del sistema financiero (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2020).

Por otro lado, según la institución de Escuela de Administración de Negocios para Egresados (ESAN) sostiene que ante la crisis sanitaria ha ocasionado que muchas empresas empiecen a tener severos problemas de liquidez; según una encuesta aplicada de Mercer Perú, 40 % de las empresas han optado por congelar el reclutamiento de personal en consecuencia directa de no tener una solvencia económica estable. Asimismo, la falta de liquidez ha dificultado que las empresas puedan adquirir insumos o mercaderías, generar retraso en sus pagos a los proveedores y cargas laborales, esta situación de insolvencia puede provocar el cierre de una organización (ESAN, 2020).

Después de revisar los precedentes del problema, en la empresa comercial de medicamentos durante la pandemia de la Covid-19 se evidencia que tiene problema de liquidez, porque el encargado de cobros no les da el seguimiento adecuado a las partidas por cobrar para efectivizar las cobranzas, los clientes no pagan en la fecha establecida, por ello ocasiona que el incremento de esta partida. Asimismo en el área de finanzas no tiene una proyección de los ingresos y gastos para medir la disponibilidad de efectivo por lo que en algunas circunstancias pagan a los proveedores fuera de plazo lo que origina intereses de las letras por pagar, además influye que el área de compras no tiene una buena coordinación con el área de almacén debido a que muchas veces realizan compras en exceso por lo que demanda una obligación de pago que conlleva al incumplimiento de pago al proveedor al no poseer de liquidez inmediata. De igual manera, el exceso de mercadería incrementa los gastos de almacenaje y que las existencias generen una lenta recuperación del efectivo invertido. Por ello es necesario realizar estrategias financieras para planificar en cumplir con los compromisos próximos a vencer para evaluar un posible financiamiento a largo plazo y reestructurar el procedimiento de cobros.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera se puede mejorar la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es la situación de la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021?

¿Qué factores inciden en la liquidez de una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer estrategias financieras para mejorar la liquidez de la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Diagnosticar la situación de la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021.

Identificar qué factores inciden en la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

La indagación está respaldada en 3 teorías; la teoría de contabilidad y control permitió tener control los procesos contables, evaluar el cumplimiento de funciones de los usuarios que intervienen para lograr optimizar la liquidez, por ejemplo en el área cobranzas y créditos así como en el área de pagos se estableció políticas y flujo de procesos para ello se aplicó evaluar los ratios en los estados financieros y las proyecciones, de igual manera la teoría general de sistemas en la investigación ayudó evaluar cómo las diferentes áreas de la empresa se relacionan y trabajan en equipo para obtener los mismos objetivos empresarial, asimismo la teoría de liquidez permitió definir los procedimientos para evaluar la capacidad de liquidez de la entidad para afrontar sus pagos en los plazos determinados, con el fin de

evaluar si tiene suficiente liquidez o requerirá de fuentes de financiamientos y contrarrestar las causas que ocasionan este problema de liquidez.

1.4.2 Metodológica

En dicha indagación se desarrolló, bajo un enfoque mixto – proyectiva, porque se realizó un estudio más amplio y a profundo obteniendo información completa sobre la problemática planteada; asimismo porque integran el método cuantitativo como cualitativo por lo cual se obtendrá información más completa y con mayor aprovechamiento de los datos para obtener mejores resultados, además porque la investigación es de tipo proyectivo y de nivel comprensivo que permitirá formular una posible solución al problema planteado, además al emplear permitirá conseguir información relevante con el personal mediante la entrevista y analizar los documentos referente al estudio.

Por lo tanto, se utilizó la técnica de análisis documental y por instrumento el registro documental donde se aplicó los ratios financieros que ayudaron a obtener los resultados pertinentes del contexto económico y financiero de la organización. También empleó la técnica de la entrevista, mediante la guía de entrevista en el cual se formularon las preguntas para los informantes de la empresa con la finalidad de tener mayor conocimiento y amplitud del estudio. Asimismo, el resultado de los 2 instrumentos se consolidó en uno solo como resultado mixto para establecer las conclusiones y recomendaciones.

1.4.3 Práctica

El presente estudio se desarrolló para realizar un análisis profundo e identificar los elementos que inciden en la deficiencia de liquidez, del mismo modo para optimizar los recursos de la entidad que pueda cumplir con sus compromisos de corto y largo vencimiento oportunamente. Asimismo, porque de acuerdo a lo observado el personal de área de cobranzas y créditos y el área de pagos necesitan capacitaciones y actualización referente a sus funciones y trabajar en equipo para tener una información más precisa y porque es necesario analizar los estados financieros mediante los indicadores financieros para evaluar la liquidez de la empresa si es favorable o no.

Por otro lado, se realizó con el objeto de proponer estrategias para mejorar la liquidez y cumplir puntualmente con sus obligaciones con terceros y planilla. De igual manera

aportará para mejorar la gestión de cobranza y plantear estrategias de cobro a clientes morosos y medir la solidez económica mediante los indicadores financieros si es viable o no para la toma de mejores decisiones.

1.5 Limitaciones de la investigación

Dicha indagación se desarrolló de agosto hasta diciembre del año 2021 de acuerdo al cronograma establecido. Asimismo, la documentación e información a recabar que fue examinada pertenece al periodo 2018, 2019 y 2020. Esta indagación se realizó en la empresa comercial farmacéutica situada en Lima, asimismo por la situación de la pandemia y tiempo de los entrevistados se realizó por teléfono o de manera virtual. Por otro lado, en la presente investigación se consideraron materiales virtuales en las diferentes fuentes de información de internet de trabajos de investigación, libros y tesis accesibles. De igual manera para desarrollar la investigación se estimó un presupuesto de 3220.00 soles.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Castro (2020) en su tesis realizada sobre las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una institución educativa, tuvo como objetivo proponer mejoras en la gestión de cobros para optimizar la liquidez y salud financiera en la institución. En el estudio aplicó la técnica de entrevista a 3 trabajadores y el análisis documental de los EEFF 2018-2019. Obtuvo como resultado del análisis vertical que la partida de efectivo y sus equivalentes representó 2.64% en el 2017 y 1.34% en el año 2018; la partida cuentas por cobrar representó 47.61% en el 2017 y 42.28% el 2018 evidenció que presentó problemas de liquidez que no permiten cumplir sus compromisos a corto plazo. Asimismo, concluyó que hay falencias en la liquidez debido que (a) no existen políticas para otorgar créditos, (b) no cuenta con área de cobranzas para el seguimiento de cobros y control de indicadores financieros, (c) no cuentan con un plan de capacitación para el personal que otorga créditos y (d) desconocen las normas contables para presentar el deterioro de cuentas incobrables.

López y Vidal (2019) realizaron la tesis partida por cobrar y pagar y su incidente en la liquidez, tuvo por objeto examinar el impacto de partidas por cobrar y pagar en la liquidez de la constructora. El estudio fue cualitativo, de investigación descriptivo, documental y de campo; se aplicó una muestra de 3 colaboradores. Se evidenció como resultado que no tiene un flujo de control de los ingresos y gastos, existen falencias que afectan al cobro de la cartera vencida que representa el 80% de los clientes lo cual obstaculiza cumplir los compromisos a vencer, y además las políticas de cobranzas y pagos no están actualizadas. Por consiguiente, la falta de liquidez inmediata ha generado que los accionistas inyecten dinero a la empresa para cumplir puntualmente con los pagos por ello no resalta las partidas por pagar en el balance general, asimismo estableció evaluar periódicamente las políticas para mantener actualizado según a la situación y necesidad actual, que permita establecer estrategias en recuperar las cuentas por cobrar para aumentar la liquidez y cumplir sus pagos a corto plazo.

De igual manera Tomalá (2018) realizó la tesis con la finalidad de demostrar en qué manera los pagos tardíos de las cuotas de los socios, afectan a las cuentas por cobrar en la

liquidez de la entidad. El estudio fue de tipo descriptivo, del método inductivo, analítico y documental, se obtuvo como población y muestra al gerente y asistente contable utilizó la técnica de entrevista. Como resultado evidenció que las cuentas por cobrar incrementaron desde \$56.233,32 a \$89.917,62 del año 2016 con relación al 2017 lo cual afectan a la liquidez por ello considero establecer medidas de gestión de cobranzas y políticas. Por la tanto la autora concluyó que la empresa no cuenta con procedimientos para recuperar las cuentas vencidas y un responsable de gestionar las cobranzas, no cuenta con políticas de cobro a los socios y no se manejan los indicadores financieros para analizar las partidas por cobrar y liquidez para mejorar la toma de decisiones dentro de la empresa y así evitar inconvenientes con la liquidez.

De acuerdo a Avelino (2017) en su tesis propone como fin examinar el impacto de las partidas por cobrar en la liquidez de la compañía. La indagación es de enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, el estudio tuvo una población de 20 trabajadores contando con una muestra de 4 se manejó la técnica de entrevista y la observación científica. Se evidenció como resultado del estudio que la empresa no cuenta de una comunicación eficiente entre el área de ventas y cobranza, no existe un adecuado procedimiento de seguimiento y políticas de cobranzas así mismo generando morosidad e incobrabilidad de los clientes y una posible insuficiencia de liquidez para cumplir con sus obligaciones puntualmente. Por otro lado, concluyó que de acuerdo al análisis de los indicadores observó deficiencias en el ratio de gestión por lo tanto se deben tomar medidas correctivas oportunamente para evitar futuras contingencias.

Por otro lado, en la tesis de Macías (2017) tuvo por finalidad evaluar el control administrativo de las partidas por cobrar y su impacto en la liquidez en la entidad Globalolimp S.A. El estudio se realizó de enfoque cualitativo, fue de tipo descriptivo, de método analítico y se aplicó la técnica de análisis, encuesta y entrevista a una muestra de 10 colaboradores. El estudio tuvo como resultado que no existe manuales de crédito y cobranza, deficiente comunicación entre el área de ventas y créditos, no hay una adecuada evaluación y verificación del historial crediticio de los clientes venden sin ninguna planificación; esto genera que la liquidez disminuye cada periodo y aumente las cuentas por pagar. Por lo tanto, concluyó que la empresa debe establecer la medición monetaria y proyección de los flujos

para cumplir con sus obligaciones y evitar que la incorrecta gestión de cobranzas afecte la liquidez.

2.1.2 Antecedentes nacionales

En el contexto nacional el aporte de Cruz (2020) denominada gestión de cobranzas y pagos para optimizar la liquidez considero por finalidad diseñar estrategias de cobros y pagos que mejore la liquidez de la organización. La investigación es de enfoque mixto, manejó la entrevista a una muestra de 3 trabajadores. Se evidenció que la entidad de medicamentos no tiene una buena gestión en el proceso de cobros, falta de capacitación al personal para dar seguimiento a las partidas por cobrar y que no hay sinceramiento en la información contable lo cual conlleva a la morosidad de clientes; afectando en la liquidez de la entidad ocasionando retraso en los pagos de los impuestos según el cronograma y demora en los pagos de los proveedores. Asimismo, concluyó que los factores que afectan en la liquidez es la falta de un flujograma de procesos y gestión de las actividades de cobros y pagos por lo cual propone utilizar un diseño de gestión de cobros y pagos para aumentar la cuenta de efectivo.

Suyon (2019) efectuó la tesis planificación financiera para acrecentar la liquidez en la entidad Ayanna, planteó como objetivo un plan financiero para acrecentar la liquidez. Como resultado del estudio en los estados financieros, no existe un plan financiero, por tanto afectó al efectivo reduciendo de 158 355.81 en el 2016 a 5 286 al año 2017 a su vez incidió al capital de trabajo negativamente en -12 319; también influyó severamente la liquidez según el ratio de liquidez utilizada reflejaron 0.30 por cada sol de deuda esto dificulta para asumir con sus obligaciones, no tiene control de ingresos y gastos, por lo tanto concluye que el diseño de una planeación financiera ayudará a aumentar la liquidez para cumplir con sus compromisos a vencer, de igual manera propone realizar proyecciones de los ingresos y egresos para realizar un comparativo con lo efectuado para medir la capacidad de disponibilidad de efectivo.

Filipes (2018) realizó la tesis que tuvo como propósito proponer la planeación financiera para aumentar la liquidez. Dicha investigación fue de enfoque mixto, tipo proyectivo, método deductivo e inductivo y aplicó como técnica la entrevista a una muestra de 3 trabajadores y el análisis documental. Se evidencio como resultado la disminución del

efectivo y un acrecentamiento en las cuentas por cobrar en los tres últimos años debido a la deficiente planeación financiera, una ineficiente gestión de las políticas de créditos y cobros y no hay un control administrativo de los créditos concedidos. Se concluyó examinando los estados financieros que la entidad tiene dificultades de liquidez debido a una deficiente gestión en crédito y cobranza, y reducción de las ventas por falta de estrategias financieras en ventas y marketing, por lo cual sugiere implementar la planeación financiera diseñada para reducir la partida por cobrar y mejorar la liquidez.

Zuñiga (2018) en la tesis propuesta tuvo como fin formular un plan de estrategias financieras que mejore la liquidez. La metodología de la indagación fue de enfoque mixto-holístico. Asimismo, se evidenció como resultado del estudio que la entidad presenta falencias de liquidez debido que en los periodos 2016, 2017 y 2018 hubo un incremento en las partidas por cobrar y reducción de la partida efectivo, también a la ineficiente gestión en el área de créditos y cobranzas, falta de planeación estratégica por el personal debido a que no está capacitado y evidenció una pequeña disminución en las ventas de los 3 periodos analizados por falta de control administrativo y financiero así como la mala aplicación de las políticas de créditos y cobros. Concluyó según el resultado que ello ocasiona retrasos en sus obligaciones con terceros debido a la ausencia de liquidez por ello propone que la entidad debe aplicar indicadores financieros para evaluar la capacidad líquida obteniendo resultados exactos que ayuden en las decisiones del gerente.

Tello (2017) sostiene en la tesis como objetivo establecer de qué manera incide el financiamiento en la liquidez de Omnichem. Fue de enfoque mixto, tipo descriptiva, método deductivo e inductivo y se usó la técnica de entrevista, cuestionario y observación a una población-muestra de 11 colaboradores. Asimismo, como resultado del estudio se evidencio que la empresa recurre con mucha frecuencia el financiamiento bancario para obtener liquidez que ayuden al pago de sus obligaciones inmediatas, de igual manera el 72% de encuestados señaló que existe problemas de liquidez debido a un deficiente seguimiento en las partidas por cobrar, sobre stock de inventarios y la inexistencia de política de crédito y cobros. Por lo tanto, concluyó que la empresa depende mucho de los préstamos bancarios para adquirir efectivo y pueda afrontar con sus obligaciones a vencer, lo cual incrementa los gastos financieros y el riesgo de incumplimiento del pago de cuotas; por otro lado, sostiene

que debe establecer las políticas necesarias para optimizar las cobranzas y seleccionar mejor a los clientes.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Liquidez

Teorías de la categoría problema

Dicha investigación se apoyó en tres teorías, las cuales se definen a continuación:

La teoría de contabilidad y control considera que toda organización se basa en un conjunto de contratos individuales o grupales se basa en 3 fundamentos principales (i) una organización son convenios entre individuos, (ii) una información fehaciente y precisa entre los 2 proporciona la realización de los convenios y (iii) el control en la organización es un equilibrio de beneficios de cada participante. Del mismo modo indica que esta teoría está orientada a que reportes o informes contables brinden una información clara y veraz que se ha comprendida por todas las áreas para facilitar la toma de decisión de los encargados de la entidad. Asimismo, señala que los sistemas contables son una ventaja para tener un mejor control de la información diaria de la empresa.

Asimismo, la teoría se basa en mostrar la cuantía monetaria de todos los recursos y bienes en proceso, refleja los bienes tangibles y de todos los recursos financieros y económicos que serán presentados mediante los estados financieros, a través de un control ordenado, actualizado y preciso de los documentos y registros contables en el tiempo establecido (Sunder, 2005; Bagur y Lluís, 2006; Parra, 2004). La teoría ayudó a examinar, analizar, reclasificar y registrar cada uno de los procesos contables que existen dentro de la empresa para obtener los estados financieros claros.

La teoría general de sistemas se constituye de carácter ordenada y científica con proximidad a la realidad, en alineación a una práctica para instituir trabajos constituidos según el área. Por ello, la finalidad es promover su proceso que apruebe detallar las características, funciones y conductas ordenadas. Por otro lado, la TGS se basa en un sistema conformado por áreas o partes que se comunican entre sí para examinar un mismo objeto de estudio, donde todas las que forman parte de una población u organización se interrelacionan para lograr un resultado óptimo mediante la comunicación y el trabajo en equipo.

De igual manera TSG consiste en que todo sistema tiene por naturaleza que si se realiza cambios en una unidad o porción de una organización esto produce los cambios en las demás unidades, debido a la relación que existe entre ellas (Von, citado en Chiavenato 2006; Arnold y Osorio, 1998; Hurtado, 2011). Esta teoría permitió, estructurar y analizar las funciones del área y examinar la comunicación entre sí, sistematizar la información, así como conocer los componentes internos y externos de la empresa que inciden en la liquidez, permitiendo estudiar y analizar la información.

Sostiene que la teoría de liquidez en una empresa consiste en la capacidad inmediata de pago, de esta manera pudiendo cumplir con sus pagos generados tanto pago de salarios, impuestos, proveedores, del mismo modo, menciona que la liquidez en procesos económicos, significa la manera de que los activos puedan convertirse en dinero de manera rápida, sin pérdida considerable de su valor, logrando así hacer frente a sus compromisos a corto plazo, asimismo, para medir la liquidez se usa el ratio de liquidez, siendo el resultado óptimo para afrontar las obligaciones. (Fekete, 1984; Nava, 2009). Para el presente estudio la teoría de la liquidez, es importante porque permitirá conocer la capacidad inmediata de pago, para cumplir con sus compromisos en el plazo establecido, de igual modo se usarán los indicadores de liquidez para evaluar la solvencia de la empresa.

Conceptos

Liquidez

La liquidez consiste en medir la capacidad de que una inversión retorne prontamente en activo disponible, haciendo que el riesgo de pérdida sea mínimo. Asimismo, describe que una cuenta de cheques tiene mayor probabilidad de ser líquida a comparación de las cuentas de acciones y bonos que no se tiene seguridad de que se venda de manera rápida (Gitman y Joehnk, 2009). Se basa en medir el grado de solvencia que la entidad tiene para afrontar con sus compromisos, de igual manera implica la capacidad rápida de convertir sus activos en efectivo para cumplir con sus obligaciones de pago inmediato. Asimismo, se refiere a la solvencia financiera que la empresa tiene, quiere decir la facilidad para cumplir a medida que llegan sus vencimientos las cuentas por pagar (Rubio, 2007; Gitman y Zutter, 2012).

De igual manera manifiestan que consiste en medir la capacidad de pago que cuenta la entidad para cubrir sus deudas próximas a vencer, de igual manera conocer el efectivo que

dispone y expresa el manejo financiero general de la empresa que tan hábil es la gerencia para convertir sus activos y pasivos corrientes en disponibles. Del mismo modo describe que la liquidez abarca de manera general, la capacidad de la empresa si mantiene los recursos necesarios para cumplir puntualmente con los compromisos adquiridos para mantener la fluidez económica de sus operaciones (Aching, 2005; Rodríguez, 2012).

Además, considera 2 niveles; el deterioro de liquidez moderada puede representar que la entidad sea incapaz de beneficiarse de descuentos a favor y demás oportunidades que generen rentabilidad. Esto genera un freno considerable a la capacidad de expandir sus operaciones como empresa, la falta de liquidez conlleva una mínima libertad de elección de oportunidades por lo tanto conlleva a un freno a la capacidad estratégica. La inexistencia de liquidez más grave expresa que la entidad es incompetente de afrontar a sus compromisos vigentes, esto conduce a una depreciación del nivel de operaciones, a la venta forzosa de bienes o activo o en última instancia a la interrupción de pago o a la quiebra (Rubio, 2007). Por ello en la presente investigación ayudó a conocer la importancia que tiene la liquidez para identificar los activos líquidos que cuenta la entidad para cubrir sus obligaciones próximas a vencer y los factores que inciden en la demora de conversión de los activos.

Implicaciones de la falta de liquidez

Por otro lado, la carencia de liquidez en la empresa genera ciertas implicancias para los accionistas que pueden hacer suponer; una disminución de la rentabilidad, la dificultad de aprovechar oportunidades interesantes como la expansión en el mercado, que hay retrasos en el cobro de los créditos otorgados, falta de un adecuado control en la empresa, pérdida total o parcial del capital invertido y no hay acceso al financiamiento por parte de los acreedores (Rubio, 2007).

El riesgo de liquidez se refiere a las contingencias en que las organizaciones efectúan, lo cual conlleva a pérdidas por excesos de descuentos en sus ventas de productos o servicios, su finalidad es obtener el efectivo de forma rápida para poder quedar bien con sus deudores. El grado en la medición y en la gestión que se genera en cuanto a la liquidez es fundamental para poder anticipar posibles crisis a causa del mal manejo de sus recursos y compromisos, como consecuencia no puede cancelar sus deudas contractuales de la empresa (Sánchez & Millán, 2012)

Razones financieras

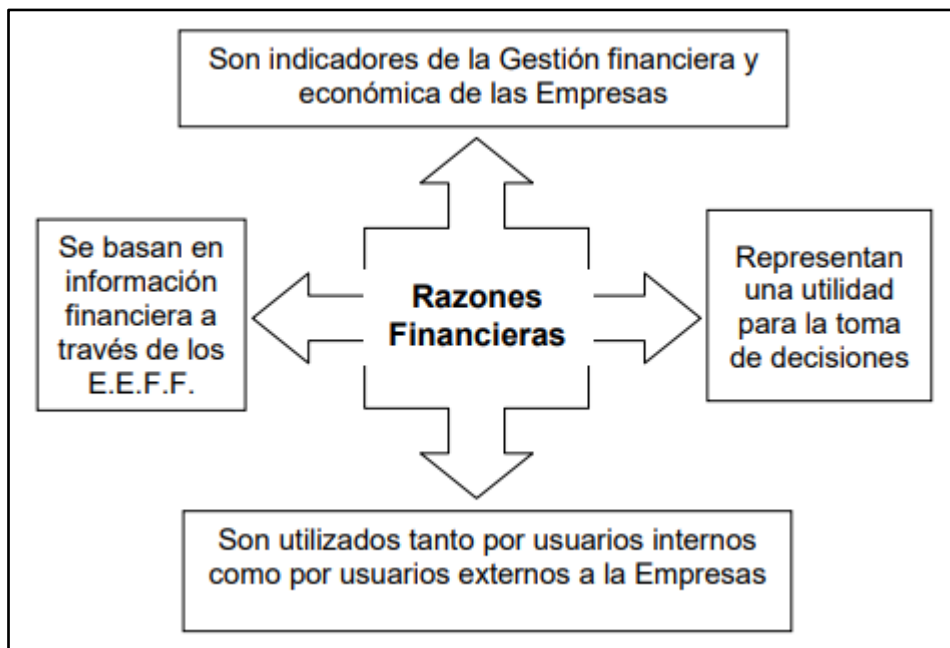
Las razones financieras consisten en analizar y comparar dos o más partidas contables de los estados financieros con el propósito de analizar e interpretar la información seleccionada, consiste en la búsqueda de indicios y resaltar situaciones que no se ven a simple vista para prevenir problemas de solvencia en la empresa. De igual manera manifiestan que para analizar las razones financieras se debe considerar las técnicas de cálculo e interpretación de los indicadores financieros con la finalidad de supervisar el desempeño de la empresa, para ello se debe tomar los datos del estado de situación financiera y el de resultados. Asimismo, constituye un conjunto de indicadores que generan el resultado de relacionar dos estados financieros, el hallazgo de estos ratios brindan información que influirán en tomar decisiones pertinentes de los usuarios interno y externo de la empresa (García y Paredes, 2014; Gitman y Zutter, 2012; Aching, 2005).

Análisis de las razones financieras

Manifiesta que es un método para el diagnóstico de la situación económica y financiera de la empresa quiere decir consiste en relacionar una cifra con otro de distintos periodos analizados o examinar que los componentes de los estados financieros sean representados de manera coherente, lo cual este análisis es un factor que influye en la toma de decisiones (Apaza, 2004).

Figura 1.

Razones Financieras



Razones de liquidez

Las razones se dividen en 4 categorías, una de ellas es la razón de liquidez consiste en la prontitud que tiene la entidad para cumplir el pago de sus pasivos a medida de su vencimiento, asimismo, consta de 2 medidas básicas que son: (a) la liquidez corriente constituye la celeridad que tiene para solventar sus obligaciones en un tiempo menor a un año se fórmula en activo corriente entre pasivo corriente; y otra medida es (b) liquidez de prueba ácida brinda una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede cambiar con facilidad en efectivo su fórmula es igual a activos corriente menos inventario entre pasivos corriente (Herrera et al, 2016).

De igual manera, se encuentra el ratio de la liquidez absoluta o prueba defensiva refiere que mide la capacidad líquida y efectiva en el corto plazo, es decir considera solo la partida efectivo y equivalente de efectivo sin recurrir a los flujos de ventas. Asimismo, está el ratio de capital de trabajo define como una relación entre los activos y pasivos corrientes quiere decir que el capital de trabajo es el resultado o saldo que queda después de haber cubierto todas sus obligaciones de corto plazo (Aching, 2005).

Figura 2.

Fórmulas de las razones de liquidez

GRUPO	RATIO
(A) DE LIQUIDEZ	[1] LIQUIDEZ GENERAL = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$ = veces
	[2] PRUEBA ACIDA = $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$ = veces
	[3] PRUEBA DEFENSIVA = $\frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$ = %
	[4] CAPITAL DE TRABAJO = $\text{ACT. CORRIENTE} - \text{PAS. CORRIENTE}$ = UM
	[5] PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA = $\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} \times \text{DIAS EN EL AÑO}}{\text{VENTAS ANUALES A CREDITO}}$ = días
	[6] ROTACION DE LAS CTAS. POR COBRAR = $\frac{\text{VENTAS ANUALES A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$ = veces

Razones de actividad o gestión

Evalúan la celeridad con la cual diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, evalúan la eficacia operativa de una empresa en la administración de inventarios, gastos y cobros todo ello complementa a la liquidez. Comprende diferentes índices las cuales son, (a) rotación de inventarios evalúa la liquidez del inventario de una empresa es el costo de venta entre existencias, (b) periodo promedio de cobro evalúa el tiempo promedio que requiere para cobrar y evalúa las políticas de créditos, se calcula cuentas por cobrar entre ventas diarias promedio, (c) periodo promedio de pago es el tiempo promedio que requiere para pagar y (d) rotación de los activos totales revela la eficiencia con la que maneja sus activos para concebir ventas (Gitman y Zutter, 2012).

Figura 3.

Fórmulas de las razones de actividad o gestión.

GRUPO	RATIO
(B) DE GESTION	[7] ROTACION DE CARTERA- $\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO} \times 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$
	[8] ROTACION DE INVENTARIOS- $\frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} \times 360}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{días}$
	[9] ROTACION DE INVENTARIOS- $\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}} = \text{veces}$
	[10] PERIODO PAGO A PROV- $\frac{\text{CTAS. x PAGAR (PROMEDIO)} \times 360}{\text{COMPRAS A PROVEEDORES}} = \text{días}$
	[11] ROTACION DE CAJA BANCOS- $\frac{\text{CAJA Y BANCOS} \times 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$
	[12] ROTACION DE ACTIVOS TOTALES- $\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{veces}$
	[13] ROTACION DE ACTIVO FIJO- $\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}} = \text{veces}$

Razones de endeudamiento

Muestra la totalidad del dinero de terceros que usa para concebir utilidades, a mayor monto de deuda de la entidad en proporción con sus activos total, mayor es el apalancamiento financiero. Consta de dos tipos generales de medidas; (a) medidas del grado de endeudamiento, una medida relevante es el índice de endeudamiento y (b) medidas de la capacidad de pago de deudas, evalúa la capacidad para realizar los pagos requeridos, se mide

aplicando los índices de cobertura mediante el uso de (i) la razón de cargos de interés fijo y (ii) el índice de cobertura de pagos fijos (Gitman y Zutter, 2012).

Razones de rentabilidad

Permiten evaluar las ganancias de la entidad respecto a un nivel determinado de ventas, nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no puede atraer capital externo. Por ello, los dueños y usuarios externos prestan atención al acrecentamiento de las utilidades debido al valor que el mercado otorga a las ganancias. Asimismo, para evaluar la rentabilidad debe tener en cuenta como herramienta principal el estado de resultados, los índices de mayor aplicación son; (a) el margen de utilidad bruta, (b) el margen de utilidad operativa y (c) el margen de utilidad neta (Gitman y Zutter, 2012).

Cuentas por cobrar

Define que se compone los derechos de cobros que derivan de una venta de un bien o prestación de servicios efectuada que abarcan a la actividad propia de la empresa, de igual manera consiste en los procesos de control interno para identificar los riesgos de retraso de los clientes o las cuentas incobrables. Por otro lado, consideran que las partidas por cobrar representan el activo exigible proveniente de los clientes que están pendiente de cobro por las ventas al crédito realizada, asimismo la administración de cuentas por cobrar tiene como propósito agilizar las cobranzas mediante el uso de técnicas agresivas, pero sin perder la cordialidad con el cliente, para prevenir las cuentas morosas es necesario evaluar y supervisar el otorgamiento de créditos. Por consiguiente, establece que representan un crédito producido por una venta de un bien o servicios realizados que se demuestran mediante una orden de solicitud de compra realizado por el cliente, un convenio de compraventa y por la recepción de la mercadería o servicio (Sánchez, 2006; Gitman y Zutter, 2012; Moreno, 2014).

Políticas de cobranza

Son procedimientos que alcanza la entidad para cobrar los créditos que ha concedido a sus clientes, el objetivo esencial es la prontitud en el cobro de las cuentas pendientes, utilizarán métodos rígidos que pueden ser muy costosos y a su vez difunde una imagen de la entidad estricta para el cobro o si la empresa tiene como objeto tener una reputación de aceptación entre los clientes, posiblemente acceda las peticiones de los clientes para

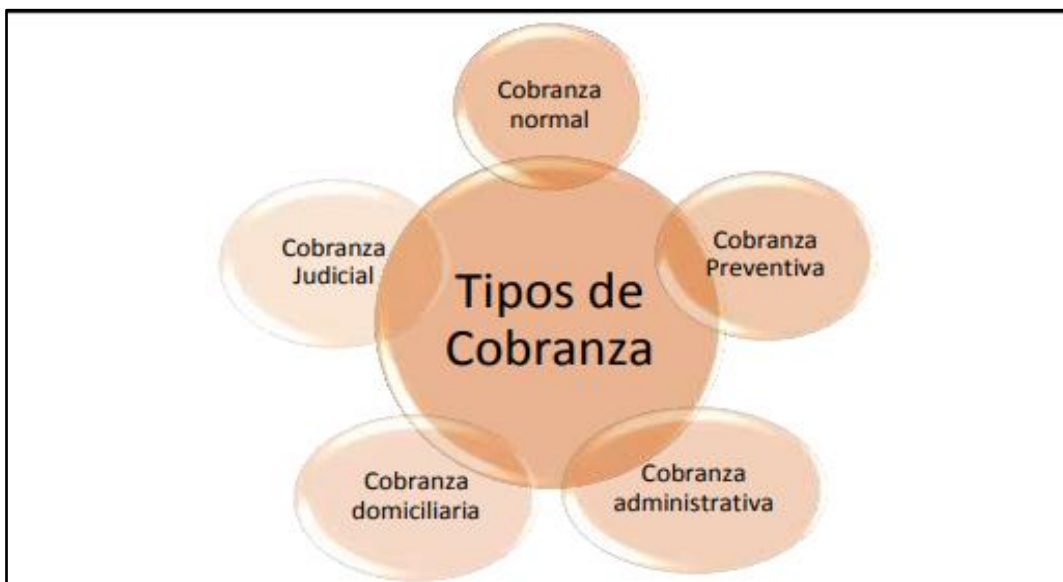
prorrogar los pagos, lo cual llevará a la establecer políticas amables y cordiales, que probablemente llevarán a una cobranza más tardía. De igual manera, define que la política de cobranza es un procedimiento importante en toda empresa, puesto que dicha acción se efectuará según lo que se decida en la entidad a la hora de realizar una venta al crédito, por lo tanto, la política de cobranza como proceso o gestión de cobro ayudará al seguimiento y evaluación de la cartera de clientes y de las ventas realizadas, de tal manera que la entidad obtenga el dinero necesario para cubrir sus obligaciones básicas (Morales y Morales, 2014).

Tipos de cobranzas

Sostiene que existen diferentes tipos de cobranza, que se puntualizan en la cobranza normal, es el medio común en el cual se le notifica al cliente sobre la deuda que mantiene en la empresa; la cobranza preventiva, consiste en realizar recordatorios al cliente sobre las fechas de pago esto se puede efectuar a través de las llamadas telefónicas, correo electrónico o mensajes de WhatsApp; en la cobranza administrativa, surge la necesidad de tener un informe del estado de cuenta de cada clientes con los plazos de pago vencidos ello deriva a una gestión estricta vía telefónica y darle el seguimiento adecuado para la recuperación de esta cartera morosa y la cobranza judicial en esta etapa la empresa inicia trámites tributarios y legales lo que conlleva a enviar al cliente a un juicio para recuperar el saldo que adeuda dentro de la empresa (Besteiro, 2015).

Figura 4.

Tipos de Cobranza



Políticas de créditos

Consiste en un diseño de políticas que debe tener los puntos que permitan facilitar la gestión de créditos con el propósito de que estos sean claras, objetivos, y concretos de esa manera evita desorden. Asimismo, las políticas se convierten en una base fundamental para la correcta administración, comprenden normas que deben ser vistas por todos los empleados de una organización, de igual manera en las empresas disponen políticas generalmente en el departamento de ventas, compras, cobranzas etc. Y en muchos casos estas son diversificadas de acuerdo al rubro que cada empresa se dedica en el mercado competitivo. Cabe resaltar que el crédito es el tiempo máximo dado al cliente y además el plazo está compuesto por máximo y mínimo de plazos, en lo cual se debe tener en cuenta los plazos que otorguen otras empresas del mismo rubro, las mediaciones que se necesita en las cuentas por cobrar, recursos de financiamiento servibles y el costo del capital, y además evaluar el porcentaje de crédito de parte de los proveedores y finalmente el tiempo de duración de los productos (Morales y Morales, 2014).

Por otro lado, sostiene que las políticas de crédito representan la línea técnica que enfatiza las acciones a seguir por la entidad con la finalidad de facilitar operaciones de pago a sus clientes, constituye en seleccionar la modalidad de crédito, las pautas establecidas y las condiciones relacionadas al mismo. Este tipo de documento requiere ser elaborado, revisado y aprobado por la empresa mediante responsabilidad del jefe del área encargada y gerencia a la vez debe ser difundido internamente en la entidad a través de capacitaciones o talleres, las áreas involucradas en el proceso funcional de otorgamiento del crédito deben participar de los talleres para su desarrollo e implementación del mismo (ESAN, 2016).

Evaluación de Créditos

La evaluación de créditos se da de manera individual, es decir previa evaluación financiera de los nuevos y posibles clientes para determinar los plazos de la línea de crédito en las veces que ocurra el acuerdo comercial. Asimismo para realizar la evaluación crediticia de los clientes se debe tener conocimiento que permitan dirigir y acceder un carril adecuado en permitir el crédito por lo que a la empresa conviene dar un plazo de menos días, también los plazos de crédito que se otorgan es con el apoyo de las normas y procedimiento que tiene cada organización, por lo general se examina; la capacidad de pago, se refiere a la capacidad que el cliente tiene, de igual forma se evalúa los activos con el cual posee mayor efectividad.

De igual manera, las condiciones de crédito se relacionan con la producción, tendencias, acontecimientos económicos y la capacidad que tenga el cliente para pagar. Por último, evaluar la solvencia, precisar como la solvencia conlleva a una probabilidad de que el cliente tenga el honor a sus obligaciones y ser un cliente que tenga moral, de tal forma permite adquirir una línea de crédito favorable y en las próximas solicitudes de crédito no se tan complicado la aceptación (Higuerey, 2007).

Financiamiento

Se considera que las diferentes fuentes de financiamiento que ocurren regularmente son el capital propio por parte de los accionistas o capital de terceros como es los préstamos bancarios, por lo general las organizaciones son financiadas por el capital propio y ajeno. Además, para la selección de una de estas opciones existen ciertos factores que condicionan la probabilidad de elegir uno o ambos. De igual manera sostiene que si la deuda utilizada para el financiamiento de la empresa tenga mayor representación, de igual forma será mayor el riesgo financiero. Ello condiciona a la entidad a asumir pagos de intereses y liquidar la deuda, en caso de incapacidad de cumplir con sus obligaciones de la deuda podría derivar la quiebra de la empresa y pérdidas para los acreedores y accionistas.

Por ello el financiamiento se basa en obtener los fondos o recursos necesarios para mantener en marcha las operaciones, ampliación o realización de un proyecto de una empresa, es decir consiste en adquirir el dinero que la entidad requiere para realizar sus operaciones o inversiones, se puede obtener a través de recursos propios, aportes de accionistas y préstamos de terceros que después se tendrán que cancelar en el plazo establecido de corto o largo plazo (Golpe, 2009; Gitman y Joehnk, 2009; Boscán y Sandra, 2009).

2.2.2 Estrategias Financieras

Teorías de la categoría solución

En el presente estudio la categoría solución se ha fundamentado en 3 teorías. En cuanto a la teoría económica comprende en la distribución eficiente de los recursos escasos que dispone una organización con respecto a diversas alternativas que generen ganancia, por lo tanto, consiste en los recursos de activos, pasivos y patrimonio que la empresa cuenta para

continuar con sus actividades económicas y que ello genere la rentabilidad y liquidez deseada. Asimismo manifiesta en la teoría que la empresa funciona como un ente homogéneo con racionalidad plena capaz de efectuar una combinación eficiente de los factores de producción, lo cual permite establecer como regla de decisión la captación o búsqueda del mayor beneficio posible o maximización de la ganancia, de igual manera señala que la empresa debe poseer cierta capacidad de maniobra que le permita tomar decisiones y resolver problemas de adaptación, procedentes de cambios imprevistos en su entorno. Por otro lado, consiste en la búsqueda de herramientas para la realización del pronóstico económico para el crecimiento de las entidades esto implica que los recursos económicos estén a la mano con el propósito de que a las organizaciones se consideren como un negocio para la unificación de factores que producen y así lograr establecer productos, es decir esta teoría se basa en mejorar la eficacia en la retribución de bienes dinerarios (Folke, 1997; Morales, 2009; García, 1994).

La teoría financiera el autor enfatiza que es el conocimiento financiero de un alcance más general, tiene origen en la economía, pero está orientado al manejo de la incertidumbre y el riesgo con la finalidad de alcanzar un mayor valor agregado para la empresa y sus inversionistas, además esta teoría se basa en técnicas que provee de manera concreta para contribuir al logro del objetivo central de maximizar la utilidad esperada del aporte de capital de los dueños. Asimismo esta teoría consiste en el interés por el desarrollo sistemático de las finanzas, que ha ido cambiando con el acelerado desarrollo económico y tecnológico, las presiones competitivas, y mercados cambiantes, que requieren de una gestión razonable de los fondos disponibles, lo que dio lugar al avance de los procesos de la administración del capital de trabajo y los flujos de fondos, la asignación óptima de recursos, los rendimientos esperados, la medición y proyección de los costos de operación, los presupuestos de capitales, la formulación de estrategias financieras de la empresa. Esta teoría ayudó como sustento para la propuesta en cuanto a las proyecciones de los estados financieros y la aplicación de los ratios financieros para medirla capacidad de liquidez para el periodo 2025 (De la Oliva, 2016; Flórez, 2008).

Por último, la teoría de la administración sustenta a mí categoría solución, esta teoría sostiene que los autores neoclásicos se preocuparon por establecer los principios generales de administración capaces de orientar al administrador en el desarrollo de sus funciones,

estos principios presentados buscan definir cómo debe el administrador planear, organizar, dirigir y controlar el trabajo de sus subordinados, además refiere que las organizaciones no existen en sí mismas, sino para alcanzar objetivos y producir resultados. También replicó que dicha teoría constituye un adecuado modelo de administración, mediante el cual los gerentes o encargados de la organización procuran establecer sus objetivos para llevar a cabo de manera prudente su administración al inicio de cada periodo con el fin de tener suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones, de igual manera fue aplicable durante el desarrollo del estudio porque sostiene que dicha teoría de la administración tiene distintos enfoques, tales como poder conocer, entender, explicar, caracterizar y predecir el comportamiento de las organizaciones. Por consiguiente, esta teoría ayudó a mi categoría solución para proponer la propuesta de un manual de políticas de créditos y cobranzas para estructurar los procedimientos de las cobranzas y procesos de evaluación de otorgar crédito a los clientes, bajo la dirección y toma de decisiones del gerente general con relación a las gestiones de cobro con el objetivo de mejorar la liquidez de la empresa y evitar la morosidad de los clientes (Chiavenato, 2006; Agüero, 2007).

Conceptos (Categoría solución)

Estrategias

Manifiesta que la estrategia es determinar los objetivos y las metas fundamentales a largo plazo de una entidad, en base a ello adoptar las políticas correspondientes y asegurar los recursos necesarios para llegar a esas metas, además consiste en definir los objetivos generales de la empresa y los procedimientos de acción, de acuerdo con los recursos que posee la empresa, a fin de lograr una posición y crecer en el medio socio económico (Álvarez, 2008). De igual manera definen que se trata de programas de acción que conforman compromisos enfatizados y recursos para poner en práctica una misión primordial, son patrones de objetivos, los cuales se han creado e iniciado con la finalidad de darle una dirección unificada a la organización (Koontz & Weihrich, 1991).

Estrategias financieras

Se define como la elección de diversas alternativas a seguir para el logro de los objetivos financieros, de igual forma necesita estar organizada, planeada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado. Asimismo, toda estrategia debe estar en concordancia con los planes generales de la entidad y tomar en cuenta a los participantes

internos y externos. También señala que uno de los puntos a observar dentro de la administración financiera es la determinación de la liquidez mediante la correcta gestión de la entidad, esto tiene como punto de partida dichas estrategias básicas, las cuales están orientadas a lograr un equilibrio entre los flujos positivos, que se dan cuando las entradas de efectivo superan a las salidas, y los negativos es cuando las salidas superan a las entradas, de tal manera que la entidad consiga tener los fondos adecuados para cumplir oportunamente sus compromisos de corto y largo plazo (Gitman, 2003).

Del mismo modo refiere que las estrategias financieras establecen prácticas que las empresas adoptan para conseguir sus objetivos económicos, en cuanto al ámbito empresarial, la formulación de una estrategia financiera concierne a la alta dirección, que realizará en ayuda de los jefes de cada área y contabilidad, lo cual optan en establecer estrategias especialmente cuando se trata de establecer las operaciones económicas de corto plazo que es necesario para lograr los resultados a largo plazo. Asimismo, definen a la estrategia financiera como la elección de los caminos por seguir para el logro de los objetivos financieros por lo cual necesita ser organizada, presupuestada, supervisada y dirigida para que funcione en el objetivo trazado, debe estar en concordancia con la estrategia general y tener en cuenta a los participantes internos y externos. La efectividad de la estrategia financiera se mide por su contribución al objetivo de la entidad, y la cuantificación de los resultados se mide igual que el objetivo de la empresa en términos monetarios (Apaza, 2009; Díez y López, 2001).

Por otro lado, manifiesta que las estrategias financieras de las empresas deberán corresponder con la estrategia principal que se ha decidido a partir del proceso de planificación estratégica de la organización, por lo tanto, cada estrategia debe llevar una esencia distintiva que le permita apoyar el logro de la estrategia general y con ello la misión y los objetivos estratégicos (Reyes, 2008). Por último sostienen que analiza las implicaciones financieras de las opciones estratégicas corporativas y empresariales para identificar la mejor alternativa a seguir, también suministra una ventaja competitiva a través de un menor costo de capital y una capacidad de financiamiento flexible para respaldar una estrategia comercial, por lo general intenta maximizar el valor financiero de una empresa (Wheelen y Hunger, 2007).

Objetivos de las estrategias financieras

Consiste en maximizar el valor financiero de una empresa con la finalidad de proporcionar una ventaja competitiva a través de fondos de bajo costo, además la gerencia al desarrollar estrategias financieras dentro de las organizaciones debe de plantear los siguientes objetivos como la creación de valor, consta en gestionar correctamente los elementos intangibles, realizar un análisis y cuantificar el rendimiento de la organización fortaleciendo la comunicación interna. También en el crecimiento, está asociado con el incremento de los ingresos, aumento de la cuota de mercado, crecimiento de las ventas y las nuevas líneas productivas, de igual manera el aumento de rentabilidad que se basa en un buen nivel de ventas, una buena gestión de los activos y una correcta gestión de los fondos propios de la entidad, por otro lado, en la gestión estratégica de costos consiste en optimizar los costos tanto fijos y variables. Por último, en cuanto a la estructura financiera en proporción al endeudamiento apropiado trata de maximizar el valor del capital de los accionistas y en tanto para la obtención de algunos de los objetivos es impredecible la correcta de gestión de activos (Wheelen y Hunger, 2007).

Niveles de estrategias

Estrategia de nivel corporativo; establece el plan general de acciones de la directiva de la empresa mediante la toma de decisiones para dirigir sus negocios diversificados y vigilar los intereses y las operaciones de organizaciones que están compuestas por más de una línea de negocios, de igual modo está orientado hacia el crecimiento y la administración de sus diversas líneas de negocio y productos as como la estabilidad y reducción. En cuanto a la estrategia de negocio refiere en el mejoramiento de la posición competitiva de los productos o servicios de una empresa o unidad de negocio en una industria o segmento de mercado específico que atiende esa unidad de negocio, la estrategia se basa en ser competitiva o de cooperación. De igual forma, la estrategia funcional consiste en cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades dentro de cada área funcional de cada negocio o unidad estratégica, con el fin de maximizar la productividad de dichos recursos, así como para el desarrollo y fomento de una competencia distintiva para proporcionar a una empresa o unidad de negocio una ventaja competitiva (Wheelen y Hunger, 2007).

Clasificación de las estrategias financiera

Estrategias financieras a largo plazo:

Está orientada en 3 aspectos; el primero está orientada a la inversión que comprende en 4 tipos de estrategias en ofensivas, las defensivas, de reorientación y de supervivencia, por lo que, se manifiesta en el destino de la empresa que serán reflejadas al crecimiento o a la desinversión de la misma. Si la entidad se propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces existe más probabilidad de crecer, existiendo diferentes posibilidades entre las que se destacan los llamados crecimiento interno y externo. Por lo tanto, en el crecimiento interno consiste en el proceso de mejora o necesidad de ampliar en el negocio teniendo en cuenta de que la demandad sea mayor que la oferta o por haber identificado la posibilidad de nuevos productos o porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio. En cuanto al crecimiento externo comprende en establecer lazos de conexión con clientes y proveedores, con la finalidad de maximizar el rendimiento, mediante fusiones y adquisiciones (Díaz y Reyes, 2008).

De igual manera esta orientada a la estructura financiera, se basa en lograr obtener mayor flujo de caja por dinero invertido, el éxito que ello represente en términos de liquidez contribuya al mejor desempeño del resto de las estrategias funcionales, y con ello al de la estrategia maestra, también apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que, en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas, es decir las empresas buscan economía de recursos aprovechando el financiamiento con deuda al ser más barato y por estar su costo exonerado del pago del impuesto sobre utilidades, sin embargo, en la medida en que aumenta el financiamiento por deudas, también se incrementa el riesgo financiero de la empresa de no cumplir sus obligaciones ante sus acreedores (Díaz y Reyes, 2008).

Por último esta orientada sobre la retención y reparto de utilidades definen como la posibilidad de acceder a préstamos de largo plazo para financiar nuevas inversiones y que los socios alcancen mayor retribución en una inversión alternativa, asimismo está vinculada a la estructura financiera cuantitativamente, teniendo un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa generando variaciones en la estructura de las fuentes permanentes, realizando una evaluación cualitativa (Díaz y Reyes, 2008).

Enfoque de las estrategias financieras en 4 áreas:

Abarca en la evaluación del desempeño financiero; consiste en evaluar la situación financiera de una empresa mediante los estados financieros como los estados de resultados, balances y estados de flujo de efectivo lo cual pueden analizarse mediante el uso de los ratios financieros que estandarizan la información financiera realizando la comparación de un período anterior con el actual para evaluar cualquier variación sea positiva o negativa. Estos índices pueden señalar la situación estratégica o los pasos para minimizar los riesgos.

De igual manera se involucra en las proyecciones financieras; que se utiliza para estimar las necesidades financieras futuras de una empresa en base a la estimación se pueden preparar varios presupuestos el cual permitirá realizar la asignación adecuada de fondos a diversas actividades. Asimismo, estos pronósticos realizados pueden proporcionar una base para decisiones estratégicas.

Por otro lado, la estrategia se involucra en la planificación de la estructura de capital refiere que las decisiones sobre esta área requieren de un equilibrio razonable entre la deuda y capital social, esto se mide por el ratio de endeudamiento a fin de minimizar los diversos riesgos que implica un endeudamiento excesivo ello proporciona estabilidad financiera, por lo tanto se relaciona con decisiones estratégicas acertadas.

Por último, las estrategias y decisiones financieras se involucran e inciden en otras áreas o actividades de la empresa como en el Presupuestos de flujo de caja, actividades de control presupuestario, planificación de costos y margen de utilidad, costo de capital y financiamiento de capital, apalancamiento, reestructuración y diversificación empresarial, y en las adquisiciones que se realizan (Wheelen y Hunger, 2007)

Estrategias financieras a corto plazo:

La estrategia orientada al capital de trabajo está conformada por sus activos corrientes, es decir considera las decisiones que involucran la administración eficiente de los recursos, juntamente con el financiamiento del pasivo corriente. De igual modo, desde una perspectiva financiera, corresponde en establecer las proporciones que deberá tener la empresa con respecto a sus activos y pasivos corrientes en general, también consta de tres estrategias básicas; las estrategias agresivas que reconoce un alto riesgo con el fin de alcanzar la mayor utilidad posible significa que casi todos los activos corrientes se financian con pasivos corrientes, manteniendo un margen de capital de trabajo neto relativamente pequeño,

estrategias conservadoras dispone un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones a las exigencias de los acreedores además garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez, pero influye en la reducción del rendimiento y estrategias intermedia conforma elementos de las dos estrategias anteriores, teniendo un balance en la relación riesgo – rendimiento que se garantice el normal operatividad de la empresa con parámetros de liquidez aceptables (Díaz y Reyes, 2008).

La estrategia orientada al financiamiento corriente, comprenden las fuentes que derivan del funcionamiento normal de la entidad como las cuentas por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones, también por fuentes bancarias y no bancarias. De igual modo consiste en como debe financiarse la empresa en el corto plazo con determinadas estrategias específicas, como es el caso de aprovechar el descuento por pronto pago, el ciclo de pagos que resulte adecuado a su vez a la estrategia de capital de trabajo o si conviene acudir al financiamiento bancario definiendo mediante qué alternativa ya sea línea de crédito u otro y qué garantías brindar para obtener el financiamiento solicitado (Díaz y Reyes, 2008).

La estrategia orientada a la gestión del efectivo, consiste en las decisiones que se toman sobre el efectivo de la empresa, trata en la aplicación de las políticas que deben seguirse con los factores que inciden de la liquidez de la empresa, como la gestión de los inventarios, los cobros y los pagos. Por lo tanto refiere las acciones primordiales a realizar en relación con el efectivo son; reducir el inventario tanto como sea posible tomando la precaución de no sufrir pérdidas en venta por escasez del producto, acelerar los cobros, sin utilizar técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras así como establecer los descuentos por pagos al contado para alcanzar este objetivo y atrasar los pagos sin afectar la reputación crediticia de la empresa y aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago o volumen de compra (Díaz y Reyes, 2008).

Estados financieros

Manifiesta que son informes económicos y financiero a través de los cuales los usuarios internos y externos perciben la realidad de las empresas y de cualquier organización económica, aquellos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable, en cuanto a los estados financieros básicos informan sobre el desempeño financiero del negocio, su rentabilidad y liquidez. Asimismo, refiere son un conjunto de resúmenes que incluyen

recibos, cifras y clasificaciones en los que se reflejan la historia de los negocios que se presentan en una fecha o periodo determinado de acuerdo al tiempo de funcionamiento de la entidad (Guajardo y Andrade, 2008).

Objetivos de los Estados Financieros

Describe que los estados financieros tienen fundamentalmente los siguientes objetivos; presentar de manera razonable la información sobre la situación financiera, los resultados de la operación y los flujos de efectivo de una organización, apoyar a la gerencia en planeación, organización, dirección y control de los negocios, servir de base para tomar decisiones sobre inversiones y financiamiento, ser una herramienta para evaluar la gestión de la gerencia y la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalente de efectivo, y por último ser una base para guiar la política de la gerencia y de los accionistas en materia societaria (Carvalho, 2004).

Estado de resultados

Dicho estado financiero trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables. Al remanente se le llama resultado, el que puede ser positivo o negativo. Si es positivo se le llama utilidad, y si es negativo se le denomina pérdida lo cual se refleja posteriormente en la sección de capital dentro del balance general. Asimismo refiere que es un documento financiero en el cual se informa en forma detallada y ordenadamente tal como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable, mediante la sumatoria de los ingresos menos los costos, gastos y la diferencia de cambio, debidamente asociados, debe arrojar los resultados del ejercicio (Guajardo y Andrade, 2008)

Estado de Situación Financiera

Refiere que es un resumen o síntesis de la realidad contable de una empresa, presenta las fuentes de las cuales se ha obtenido los fondos en las operaciones de una empresa, así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos fondos. Asimismo considera como un estado que nos permite conocer la situación económica y financiera de la empresa observada desde el punto de vista del empresario o dueño, de igual forma da manifiesto al estado financiero que muestra razonablemente el activo, pasivo y patrimonio de una entidad económica a una fecha determinada (Flores, 2013; Zevallos, 2013)

Factoring

Sostiene que el factoring consiste en aquella operación donde un sujeto denominado factor o entidad de factoring obtiene los comprobantes que el factorado es decir cliente tiene por cobrar. Esto radica que el factor anticipa al factorado los montos respectivos de los comprobantes a cambio de un interés por dicho servicio; debido a que es una operación de financiamiento donde se logra obtener liquidez inmediata, dicha operación proviene de las acuerdos comerciales con crédito del cliente y para la operación de factoring los comprobantes deben ser vigentes, por lo tanto, los comprobantes que estén vencidos no son válidos para el contrato; tales como letras, facturas negociables entre otros. También en esta operación de financiamiento hay un tercer sujeto denominado deudor que tiene la responsabilidad de la cancelación según acuerdo; el factorado es el proveedor del deudor y este debe cumplir con el pago al factor o entidad de Factoring) después de haberse realizado el contrato de Factoring (Bernal, 2013).

Características del Factoring

Considera las siguientes características; el factoring es un tratado doble quiere decir se realiza por las 2 partes interesadas que son el proveedor y el cliente, el deudor cedido no llega a ser participe en el acuerdo que se realiza solo es notificado sobre el acuerdo realizado, para que realice los pagos de una correcta manera, es un contrato propio debido a que esta regularizado por el código jurídico donde se realiza en contrato, es un contrato consensual puesto que se llega a celebrar entre 2 partes en mutuo acuerdo, es un contrato permutante, porque toma el título de Factoring el cual es reconocido en toda actividad económica, es un contrato de información flexible ya que en el contrato se puede plasmar todos los servicios o formas de cobro y todo aquello sobre la financiación de la operación a realizas entre las partes y es un contrato oneroso ya que existe un acuerdo entre las partes donde una parte brinda un servicio a cambio de que la otra parte de una comisión, el importe de la operación varia y depende del acuerdo que tengan las pates y el tipo de prestación de servicio que se va a realizar (Vela , 2009)

Ventajas del Factoring

Esta herramienta de financiamiento Factoring tiene la capacidad de generar ventajas a empresas que requieren de liquidez inmediata y capital de trabajo las cuales son:

Incremento de Volumen de Ventas consiste que el cliente tiene la opción otorgar de forma inmediata créditos con gran flexibilidad en sus actividades comerciales debido porque quien va correr con todos los riesgos será el factor puesto que tendrá que realizar el cobro a cambio de una comisión. Asimismo la empresa tendrá un beneficio gracias al factoring puesto que es una herramienta excelente para promocionar los productos incrementando el tiempo de crédito a sus clientes principales que tiene la empresa.

Mayor liquidez de acuerdo a este beneficio las entidades pueden ejecutar sus operaciones diarias de forma eficiente y lograr tener un mejor capital de trabajo, en efecto, pueden realizar comprar de manera oportuna y logran minimizar costos procedentes de descuentos por el pago a sus proveedores en un tiempo menor al determinado.

Transferencia de riesgo considera como una de las ventajas importante del contrato de factoring debido a que se transfiere todos los riesgos provenientes de los cobros de créditos ante posible incumplimiento de pago del cliente, así mismo se transfiere los posibles problemas que acontezcan en el momento de la cobranza como la acción judicial.

Mejora la presentación de estados financieros debido a que plasma la disminución de las cuentas por cobrar y visualizar el dinero líquido e inmediato, esto permite que los índices financieros tengan mejor resultado y permite que la empresa pueda ser vista como sólida y una empresa solvente en el mercado.

No implica endeudamiento consiste que el factoring permite que la empresa no se endeude debido a que es una fuente de fondos de efectivo, ya que se considera una fuente de financiamiento y traslada los riesgos de cobranza, la empresa adquiere liquidez inmediata (Vela , 2009).

Desventajas del Factoring

Manifiesta que las desventajas suelen ser, el costo elevado se da por el interés que se aplique en el contrato esto depende de cada entidad que brinda servicio de factoring, exclusión en algunos casos la entidad de factoring no llega a aceptar ciertos documentos para realizar el cobro se debe a que lo considera de manera incobrable de un riesgo muy elevado y también están excluidas dichas operaciones provenientes de productos temporales o de largo plazo mayor a 180 días, de igual manera otra desventaja del factoring es que el adquirente del mismo está sujeto a evaluación por parte del factor, de manera que el factor va a evaluar los riesgos que existen en los diferentes compradores en el mercado (Vela , 2009).

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

En el presente estudio se realizó el método inductivo es un procedimiento racional y sistematizado que se origina con el estudio individual de la problemática planteada mediante la validación y análisis de la información para establecer conclusiones válidas de manera general. De igual manera, se basa en el inicio de un hecho individual que se va verificando en el proceso de recolectar datos para alcanzar los resultados particulares que llevaran a formular las conclusiones generales (Bernal, 2010; Gomez, 2012). Por lo tanto, permitió determinar las conclusiones de enfoque general a partir de la problemática hallada en la empresa mediante las evidencias estudiadas y examinadas, asimismo de acuerdo a los resultados obtenidos en la documentación y entrevistas.

El método deductivo consiste en el estudio de hechos, teorías, principios, leyes entre otros que derivan de aplicación universal y justificación validada de tal modo llevará a cabo las conclusiones generales del estudio para obtener soluciones lógicas y viables. También manifiesta que determina la descripción de un hecho real estudiada por los resultados que se obtienen de los instrumentos, teorías y antecedentes utilizados que derivan las consecuencias o soluciones a través de las conclusiones aceptadas (Bernal, 2010; Abreu, 2014). Por lo tanto, mediante este método ayudó a la investigación a plantear soluciones lógicas para la mejora de la liquidez mediante el proceso de estudio de la problemática, las teorías, antecedentes, la recolección de datos numéricos y cualitativos, los resultados y las conclusiones validadas.

El método analítico posee por propósito investigar y analizar una muestra de la población para observar con el fin de comprender la esencia y los efectos de un hecho en particular. Asimismo, este método establece que a partir de una porción del todo es posible conocer y explicar las características y las relaciones entre sí de las partes, que conllevan a realizar un método comparativo permitiendo identificar el causal de la relación de los factores estudiados (Gomez, 2012; Abreu, 2014). Por ello, este método analítico permitió realizar el análisis de la documentación recopilada que forma parte del estudio para conocer la relación que sustenta con la problemática planteada.

3.2 Enfoque

El enfoque mixto constituye procedimientos de investigación metódicos, empíricos y críticos que derivan de recolectar y analizar de datos cuantitativos y cualitativos para una comprensión más profunda de los fenómenos. Así mismo proporciona una visión más amplia y profunda del estudio, ayuda a formular el planteamiento del problema más claro, mejorar la creatividad teórica, tener mejor firmeza en las conclusiones y permite un adecuado estudio y uso de datos. De igual manera se define como la unión oportuna de técnicas, métodos, enfoques y nociones cuantitativos y cualitativos para dar solución al problema planteado y desarrollar una investigación en profundidad dirigida a una comprensión más amplia del tema de indagación (Hernández et al, 2014; Carhuancho et al, 2019). Ayudó en la presente investigación dar una mayor amplitud y profundidad del problema planteado, mediante la recopilación de información para el análisis cualitativo y cuantitativo para comprender y dar una mejor solución.

3.3 Tipo de investigación

El tipo de indagación proyectiva consiste en la creación y diseño de una propuesta para determinar una alternativa de solución al problema debe constar de un proceso sistemático, búsqueda e indagación de la información necesaria para asegurar la viabilidad de la propuesta. Asimismo, tiene la finalidad de plantear una propuesta viable basada en el planteamiento del problema y los objetivos de la investigación, para ello es necesario direccionar la ruta a seguir relacionada con diseñar, preparar los procedimientos según el tipo de estudio que se ha elegido (Hurtado, 2000; Carhuancho et al, 2019). Por lo tanto, permitió formular una solución factible a la problemática planteada mediante el análisis de la información recolectada y las conclusiones que se lleguen con el fin de optimizar la liquidez en la empresa.

Según el nivel de investigación comprensiva se refiere a la perspectiva de comprender las acciones e interacciones comunicativas con las personas que integran el estudio para poder interpretar las acciones y los hechos que ocurren en el entorno a investigar. También consiste en el estudio de la relación social que existe cada una de las áreas involucradas basada en la información recolectada para comprender y analizar la problemática, explicar los objetivos de estudio y proponer la solución que se desea

plantear en la investigación (Vásquez y Arango, 2011; Hurtado, 2000). El nivel comprensivo permitió analizar y revisar las actividades que realizan cada usuario de la empresa para comprender e interpretar los elementos que inciden en la liquidez, para proponer una solución factible.

3.4 Diseño de la investigación

En la indagación se utilizará el diseño explicativo secuencial basado en el análisis de la información recopilada tanto los datos cualitativos y cuantitativo para determinar los resultados y conclusiones del estudio, asimismo este diseño inicia con la obtención de información mixta para el respectivo análisis que permitan explicar los resultados obtenidos (Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Creswell y Plano, 2011). Este diseño permitió validar las conclusiones a la problemática de liquidez planteada de la investigación a través del análisis de la información derivada de la entrevista y los documentos numéricos.

3.5 Población, muestra y unidades informantes

La población considera al conjunto de todos los individuos que comparten características afines a los cuales se hace referencia en la investigación. Por lo tanto, la población está comprendida por 10 trabajadores y también comprende la documentación de los estados financieros relacionados al problema de estudio que permiten recolectar la información sobre la problemática (Bernal, 2010).

La muestra representa un subconjunto de un total llamado población para las cuales es preciso identificar y seleccionar que parte de las unidades de estudio serán puestas en observación a esto se le denomina muestreo, además señala que no todo estudio requiere de muestreo ya que alguna investigación puede abarcar toda la población. También señala que constituye una porción seleccionada de un conjunto universal para recolectar la información para la investigación, el cual fue analizada y observada como objeto de estudio (Hurtado, 2000; Bernal, 2010).

Asimismo, en el presente estudio se utilizó como muestra a 5 colaboradores denominados unidades informantes del estudio afines al problema, sobre quienes se pueda dialogar que permitirán identificar y formular los resultados, así como determinar

los documentos necesarios para ser parte del estudio, de igual manera se utilizó el muestreo por conveniencia debido a que permite seleccionar a las personas que están disponibles para ser objeto de estudio.

En el presente estudio a desarrollar en la empresa comercial se seleccionó a los siguientes trabajadores como unidades informantes, (a) administrador coordina con el área de finanzas, logística y ventas, (b) contadora general elabora los informes financieros para su presentación a gerencia y Sunat, (c) asistente de finanzas quien tiene el control y genera los reportes de cuentas por pagar de la empresa, (d) asistente contable es encargado de revisar y registrar las operaciones y por último (e) el auxiliar contable se encarga de revisar los reportes de ventas y las incidencias que ocurren.

3.6 Categorías y subcategorías

Definición conceptual categoría problema

Se basa en medir el grado de solvencia que la entidad tiene para afrontar con sus compromisos, de igual manera implica la capacidad rápida de convertir sus activos en efectivo para cumplir con sus obligaciones de pago inmediato. Asimismo, se refiere a la solvencia financiera que la empresa tiene, quiere decir la facilidad para cumplir a medida que llegan sus vencimientos las cuentas por pagar (Rubio, 2007; Gitman y Zutter, 2012).

Definición conceptual categoría solución

Se define como la elección de diversas alternativas a seguir para el logro de los objetivos financieros, de igual forma necesita estar organizada, planeada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado. Asimismo, toda estrategia debe estar en concordancia con los planes generales de la entidad y tomar en cuenta a los participantes internos y externos. También señala que uno de los puntos a observar dentro de la administración financiera es la determinación de la liquidez mediante la correcta gestión de la entidad, esto tiene como punto de partida dichas estrategias básicas, las cuales están orientadas a lograr un equilibrio entre los flujos (Gitman, 2003).

Tabla 1.*Matriz de categorización de la liquidez*

Categorías	Subcategorías	Indicadores
Liquidez	SC1 Razones financieras	I1 Ratios de liquidez I2 Ratios de solvencia I3 Ratio de rentabilidad I4 Ratio de gestión
	SC2 Cuentas por cobrar	I5 Políticas de créditos y cobranza I6 Alternativas financieras
	SC3 Financiamiento	I7 Préstamo I8 Costos financieros
	E.1. Evaluación de clientes	

Tabla 2.*Matriz de categorización de la categoría solución*

Categoría	Alternativas de solución	KPI	Entregable
Estrategias financieras	1. Proponer alternativas de financiamiento para la fluidez del efectivo.	KPI 1. Ratio de liquidez absoluta KPI 2. Ratio de liquidez corriente	1. Proyección de estados financieros en 5 años. 2. Factoring
	2. Proponer alternativas para mejorar la gestión de créditos y cobranzas.	KPI 3. Rotación de cuentas por cobrar (veces) KPI 4. Ratio de periodo promedio de cobranza (Días)	3. Manual de políticas de cobranzas Flujograma de procedimiento de cobranza. 4. Manual de políticas de créditos Flujograma de procedimiento de créditos
	3. Implementar un manual de políticas de pagos y flujo de pagos.	KPI 5. Ratio de solvencia- grado de endeudamiento patrimonial KPI 6. Periodo promedio de pago = cuentas por pagar x 360/ costo de venta	5. Manual de Política de pago y flujograma de procesos de pago

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1 Técnicas

El análisis documental se fundamenta en la búsqueda e interpretación de la información recabada en la investigación con el fin de describir y registrar los datos necesarios de manera objetiva y sistemática. Del mismo modo se basa en un procedimiento de extraer la información analizada necesaria para formular los resultados del estudio, es decir es la revisión de una gran cantidad de información que deberá ser sintetizada mediante fichas registrales para determinar sus conclusiones (Hurtado, 2000; Monje, 2011). Por lo tanto, esta técnica del análisis documental aportó en examinar la información de los estados financieros mediante la aplicación de ratios financieros que dan como resultados numéricos sintetizados que refleja las partidas que inciden en la problemática de liquidez.

La entrevista es la interacción comunicativa entre dos personas, conformada por un interrogador quien dirige y un informante quien brindara su opinión libre del estudio a desarrollar con el propósito de tener una visión más amplia. Esta técnica se basa en establecer contacto directo con el informante quien conoce los hechos con la finalidad de obtener una respuesta espontánea y abierta para profundizar la información relevante para el estudio (Díaz y Ortiz, 2005; Bernal, 2010). De igual manera la técnica de la entrevista ayudó a profundizar el problema planteado a través de la entrevista a realizar a los colaboradores que fueron seleccionados como unidades informantes.

3.7.2 Instrumento

El instrumento de registro documental tiene la función de registrar la información suministrada de diferentes fuentes con la finalidad que cuando sea necesario consultar ciertos datos acudir a los instrumentos de registro para realizar la verificación del estudio. Asimismo, este instrumento depende principalmente de la información que se recaba de las fuentes consultadas proporcionando un registro en el cual pueda recurrir en cualquier momento como fuente de referencia para sustentar los resultados obtenidos (Bernal, 2010; Gomez, 2012). De igual manera este instrumento ayudó a registrar los indicadores financieros que avala los datos cuantitativos de la investigación para determinar las causales que influyeron en el problema planteado de la liquidez.

Sostienen que la guía de entrevista es un soporte al interrogador para formular preguntas de manera meticulosa, así conseguir las respuestas del problema planteado. Asimismo, considera este instrumento como guía de recolección de información del tema a estudiar que fueron planteadas a las unidades informantes para recoger el punto de vista de cada individuo involucrado en la investigación mediante una entrevista abierta (Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Bernal, 2010). Este instrumento permitió formular las preguntas como guía sobre el tema de la liquidez para plantear y aplicar a los entrevistados que brindaran la información para obtener los resultados cualitativos.

3.7.3 Descripción

Ficha técnica: Ficha de registro documental

Nombre: Ficha de análisis financiero de los estados financieros

Año: 2018, 2019 y 2020

Autor: Rojas Diego Yenifer

Objetivo del instrumento: Analizar los estados financieros para medir la capacidad de liquidez de la empresa mediante el análisis vertical, horizontal y los ratios financieros.

Sub categorías: razones financieras, cuentas por cobrar y financiamiento

El instrumento del registro documental se utilizó para examinar los datos cuantitativos de los estados financieros mediante el análisis financiero que permiten determinar las variaciones de las partidas contables que afectaron a la liquidez de la empresa.

Ficha técnica: Guía de entrevista

Nombre: Guía de entrevista aplicado a la contadora, administrador, asistente de finanzas y asistente contable

Año: 2018, 2019 y 2020

Autor: Rojas Diego Yenifer

Objetivo del instrumento: Recabar información relevante de los entrevistados para complementar y verificar la problemática planteada

Sub categorías: razones financieras, cuentas por cobrar y financiamiento

Para el instrumento de la entrevista se formuló 6 preguntas de manera ordenada según a las subcategorías del problema que serán aplicadas a las unidades informantes para obtener la información cualitativa del estudio que serán analizadas mediante el programa Atlas TI 9.

3.7.4 Validación

La validación de instrumentos se basa en medir lo que se debe medir, es decir tener una idea clara de la variable que desea medir y evaluar si las preguntas del instrumento en realidad la miden. Del mismo modo manifiesta que la validez es un instrumento de medición que mide el grado con lo que puede deducirse de las posibles conclusiones y recomendaciones a partir de los resultados generados (Carhuacho et al, 2019). Por ello la validez de investigación ayudó a medir el grado de inferencia de los resultados adquiridos para formular las conclusiones y viables soluciones al problema.

Tabla 3.

Expertos que validaron el instrumento

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
1 Dr. Nolzco Labajos Fernando Alexis	Metodológico	Aplicable
2 Mg. Manrique Linares Cynthia Polett	Temático	Aplicable
3 Mg. Capristán Miranda, Julio Ricardo	Temático	Aplicable

Tabla 4.

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
1 Mg. Manrique Linares, Cynthia Polett	Temático	Cumple con lo solicitado.
2 Mg. Julca García, Paola Corina	Temático	Es viable la propuesta

3.8 Procesamiento y análisis de datos

Para el método análisis de datos cualitativos, el Atlas TI es un software para analizar y codificar las guías de entrevistas mediante la codificación de las categorías, subcategorías e indicadores para diagnosticar y obtener los resultados pertinentes. Asimismo, sostiene que es un programa que permite procesar la información cualitativa con el fin de construir posibles teorías que sustentan la problemática de estudio, además tiene la posibilidad de ingresar información secuencialmente sin necesidad de tener todo en el mismo tiempo (Carhuacho et al, 2019; San Martín, 2014). Por lo tanto, esta herramienta fue útil para la investigación porque permitió procesar y codificar la guía de entrevista que se llevaron a cabo para entrevistar a los informantes.

Para el análisis de datos cuantitativos una opción es el Excel es una hoja de cálculo, una herramienta primordial para representar situaciones de aprendizaje con el fin de comprender y darle solución al problema esencialmente a las informaciones numéricas. Describe que este método de análisis es una buena alternativa para los investigadores, esta herramienta abarca todo tipo de base de datos que pueden ser ordenados y editados de acuerdo al interés del investigador, es decir tiene la facilidad de aplicar esos datos de manera estadística (Pérez, 2006; López, Lagunes y Herrera, 2006). El uso de este método de análisis cuantitativo permitió analizar y ordenar los datos numéricos de los estados financieros mediante las fórmulas de los ratios financieros para generar nuestros resultados de cuantitativos.

En dicho estudio la triangulación de los datos comprende la aplicación de estrategias y diversas fuentes o métodos para el estudio de un mismo fenómeno. Este método brinda alternativas que permitan visualizar la problemática de diferentes formas que ayudan a la validación y consistencia de los hallazgos encontrados. Asimismo, establece que la triangulación consiste en la indagación de la información recabada de diferentes fuentes de recolección de información, es decir tanto los datos cualitativos y cuantitativos se consolidaron proporcionando una estructura adecuada para brindar un mismo resultado del tema a investigar (Okuda y Gómez, 2005; Hernández et al, 2014). En dicho estudio mediante la triangulación de datos permitió fortalecer las respuestas de los entrevistados y los resultados de los cálculos efectuados en la información numérica, que generaron los resultados mixtos.

3.9 Aspectos éticos

Se usó la norma APA para mencionar a los autores en la presente indagación, se escogió a los participantes de la entidad directamente relacionados al tema a investigar como elementos informantes para ahondar el análisis del estudio y consolidar los resultados de la entrevista y la información financiera de la entidad.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

Tabla 5.

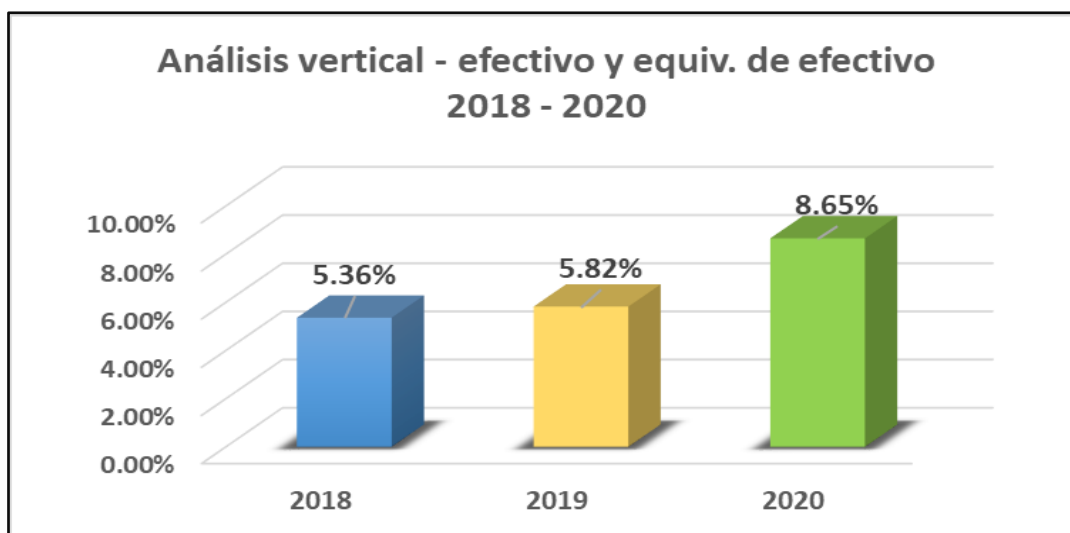
Análisis vertical - efectivo y equivalente de efectivo 2018 - 2020

Periodo	Fórmula	Cálculo	Variación
2018		$\frac{755,755.24}{14,101,840.02}$	5.36%
2019	$\frac{\text{Efectivo y equiv. de efectivo}}{\text{Total activo}}$	$= \frac{1,254,979.23}{21,559,839.56}$	5.82%
2020		$\frac{3,070,180.73}{35,473,583.07}$	8.65%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 5.

Análisis vertical de Efectivo y equivalente de efectivo 2018 – 2020



De acuerdo al resultado del análisis vertical realizado en la tabla 5 y figura 5, se evidencio el % de representación del efectivo y equivalente de efectivo que en el periodo 2018 represento 5.36% del activo total lo cual no es favorable para que la empresa pueda asumir con sus obligaciones a corto plazo, de igual forma en el periodo 2019 el efectivo aumento que fue representado en 5.82% y en cuanto al periodo 2020 represento un 8.65% del total de activo hubo un aumento significativo debido al incremento de las ventas y apalancamiento financiero.

Tabla 6.

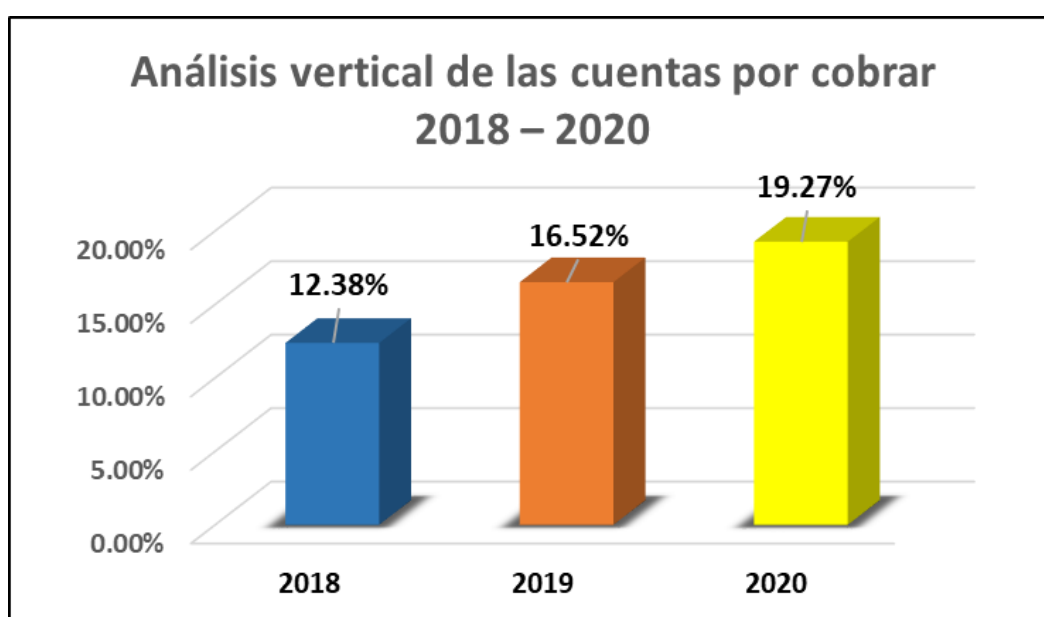
Análisis vertical de las cuentas por cobrar 2018 – 2020

Periodo	Fórmula	Cálculo	Variación
2018		$\frac{1,745,355.92}{14,101,840.02}$	12.38%
2019	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Total activo}} =$	$\frac{3,560,703.60}{21,559,839.56}$	16.52%
2020		$\frac{6,835,302.13}{35,473,583.07}$	19.27%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 6.

Análisis vertical de las cuentas por cobrar 2018 – 2020



Según el resultado después de realizar el análisis vertical, se visualiza en la tabla 6 y la figura 6 que la partida cuentas por cobrar en el periodo 2018 representa un 12.38% del activo total, asimismo en el periodo 2019 tuvo un ligero aumento representativo de 16.52%, de igual manera en el año 2020 fue de 19.27%. Por consiguiente, este aumento significativo fue por el incremento de ventas y que la empresa concedió créditos por captar más ingreso sin una previa evaluación crediticia del cliente y falta de actualización oportuna de las políticas de cobro y créditos.

Tabla 7.

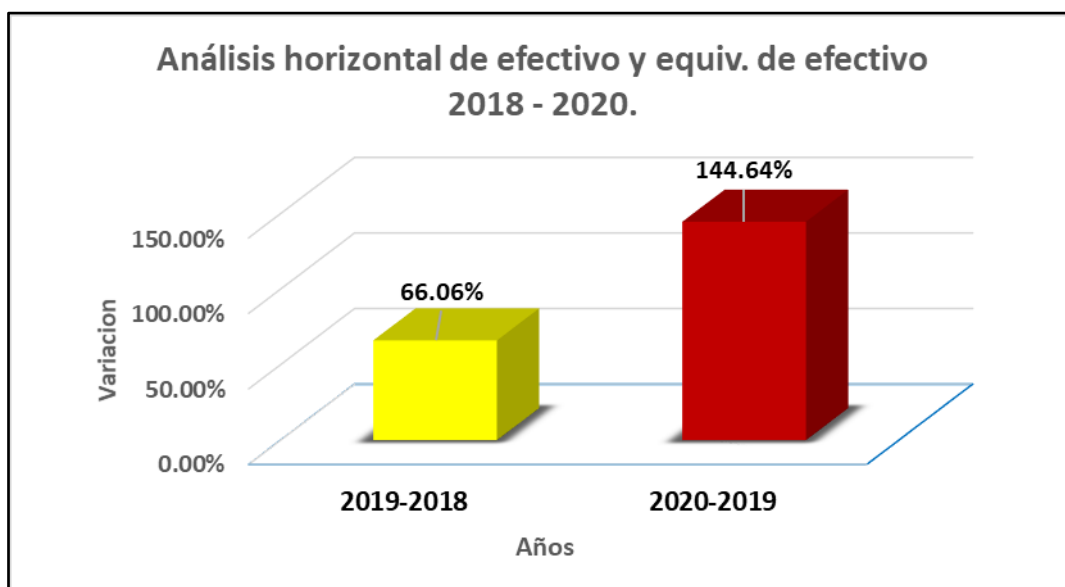
Análisis horizontal de efectivo y equivalente de efectivo 2018 - 2020.

Periodo	Análisis documental- Fórmula	Periodos comparativos		Resultados	
		2019	2018	Absoluta	Relativa
2019- 2018	$\frac{\text{Efecti.2019} - \text{Efectivo 2018}}{\text{Efectivo. 2018}}$	1,254,979.23	755,755.24	499,223.99	66.06%
2020- 2019	$\frac{\text{Efecti.2020} - \text{Efectivo 2019}}{\text{Efectivo. 2019}}$	3,070,180.73	1,254,979.23	1,815,201.50	144.64%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 7.

Análisis horizontal de efectivo y equivalente de efectivo 2018 - 2020.



De acuerdo a la tabla 7 y figura 7 se realizó el análisis horizontal de la partida efectivo y equivalente de efectivo del estado de situación financiera en la empresa, mostro una variación porcentual entre los años 2018 y 2019 de 66.06% y en términos monetarios hubo un incremento de 499,223.99 con respecto al año 2018; asimismo se evidencia un aumento para el año 2020 con respecto al año 2019 con una variación porcentual de 160.58% que equivale en soles a 1,815,201.50. Dicho aumento en los dos periodos comparativos fue debido al incremento de las ventas en el 2019 y 2020 así como la condición de pago que fue al contado, de igual manera influyo los préstamos de programas como reactiva Perú, pagares y líneas de créditos.

Tabla 8.

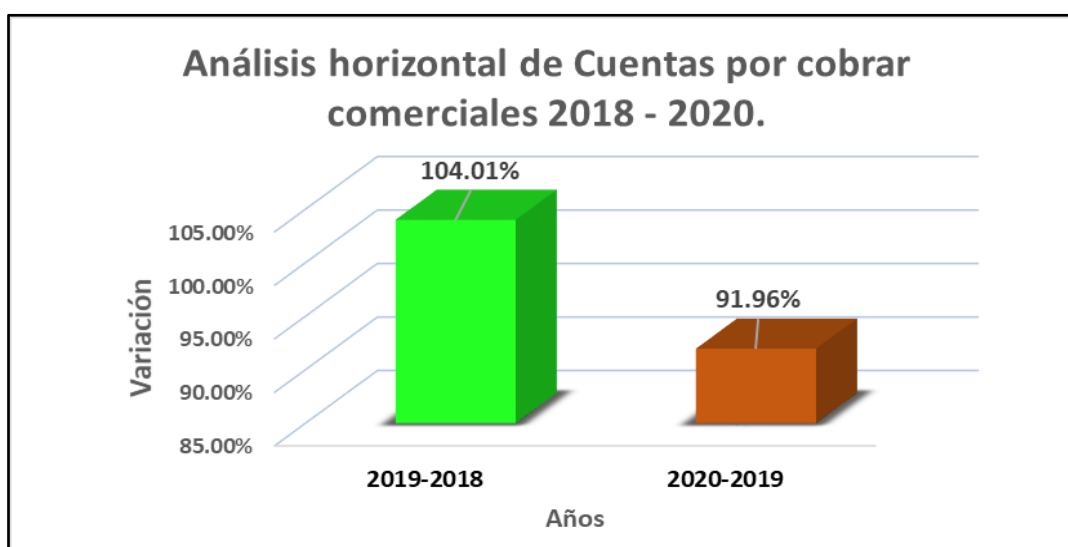
Análisis horizontal de Cuentas por cobrar comerciales 2018 - 2020.

Periodo	Análisis documental- Fórmula	Periodos comparativos		Resultados	
2019-2018	$\frac{Cx2019 - Cx2018}{Cx2018}$	2019	2018	Absoluta	Relativa
		3,560,703.60	1,745,355.92		
2020-2019	$\frac{Cx2020 - Cx2019}{Cx2019}$	2020	2019	Absoluta	Relativa
		6,835,302.13	3,560,703.60		

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 8.

Análisis horizontal de Cuentas por cobrar comerciales 2018 - 2020.



Asimismo en el análisis horizontal aplicado en la partida cuentas por cobrar, según la tabla 8 y figura 8 se visualiza entre el año 2018 y 2019 una variación absoluta de S/ 1,815,347.68 y porcentual de 104.01% fue debido a que la empresa tuvo como objetivo atraer más ingresos, sin embargo no realizó una evaluación adecuada del historial crediticio de clientes nuevos, de igual forma se evidencia entre el periodo 2019 al 2020 hubo un incremento significativo equivalente a S/ 3,274,598.53 y una variación porcentual de 91.96% quiere decir que en el año 2020 incremento las ventas debido a la pandemia, por lo cual el personal de área de cobranzas no le dio el seguimiento adecuado al control de las carteras a vencer por lo que algunos clientes no cumplieron en pagar en el plazo pactado, por ello la empresa necesita actualizar sus políticas de créditos y cobranzas.

Tabla 9.

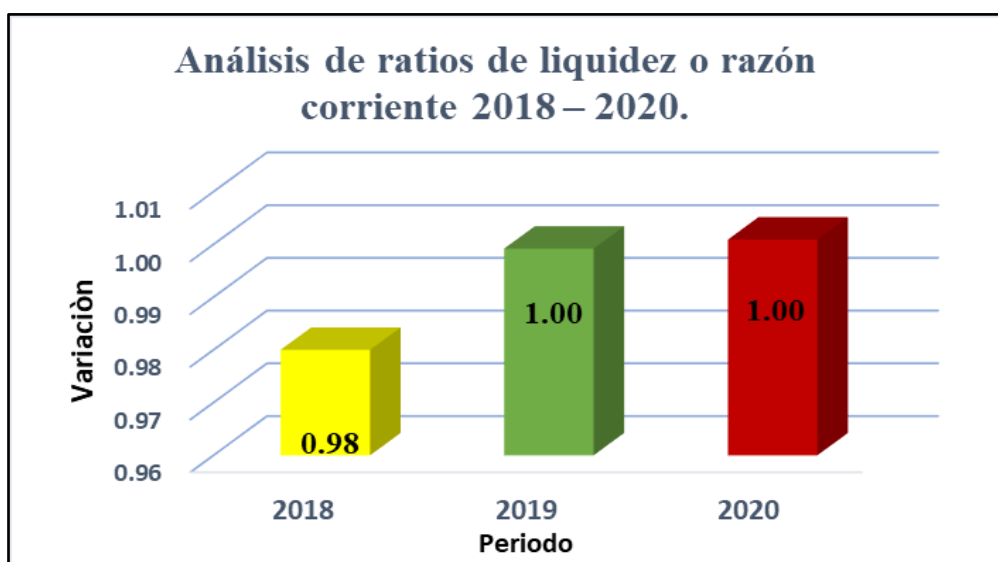
Análisis de ratios de liquidez o razón corriente 2018 – 2020.

Periodo	Fórmula-Liquidez corriente	Cálculo	Variación
2018		$\frac{11,615,969.77}{11,869,162.37}$	0.98
2019	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{15,941,387.36}{15,953,976.07}$	1.00
2020		$\frac{21,958,459.79}{21,938,394.76}$	1.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 9.

Análisis de ratios de liquidez o razón corriente 2018 – 2020.



Según la tabla 9 y figura 9 respecto al resultado de análisis de ratios de liquidez corriente del periodo 2018 al 2020, muestra que en el periodo 2018 que por cada 1,00 sol de deuda en la empresa tiene como resultado que cuenta con S/0.98 para cubrir sus obligaciones de corto plazo, lo cual quiere decir que la empresa tuvo dificultad en cumplir sus pagos de corto plazo, mientras en el año 2019 solo cuenta con S/ 1.00 por cada S/1.00 de deuda y del mismo modo en el año 2020 la empresa solo cuenta con S/ 1.00 por cada sol de deuda, quiere decir que en estos 2 últimos periodos la empresa aun presenta el riesgo o dificultad en cumplir con las obligaciones contraídas en corto plazo lo cual no es favorable.

Tabla 10.

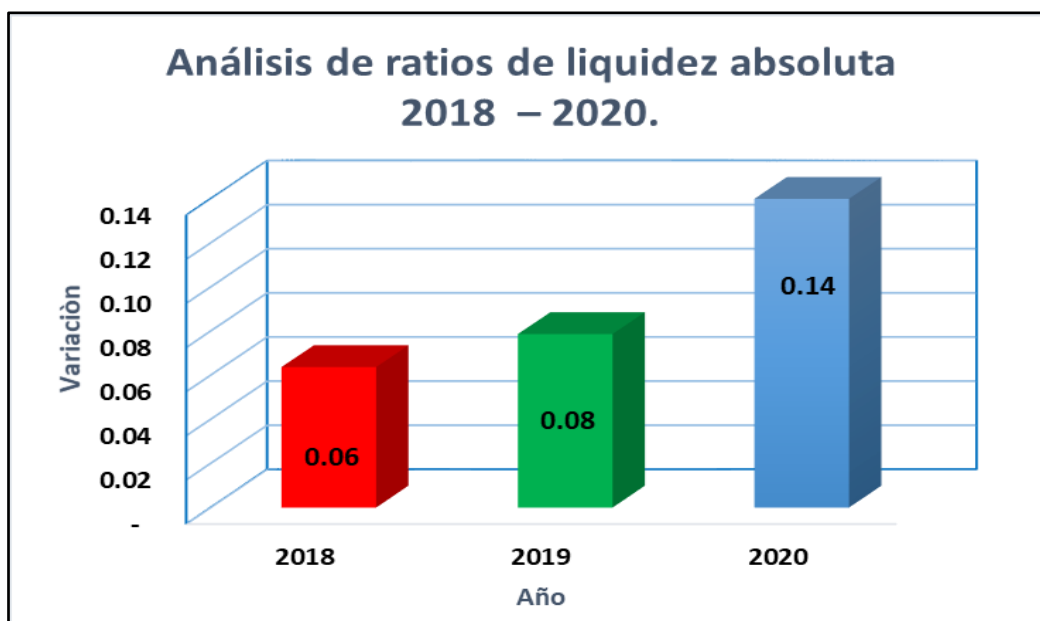
Análisis de ratios de liquidez absoluta 2018 – 2020.

Periodo	Fórmula-Liquidez Absoluta	Cálculo	Variación
2018		$\frac{755,755.24}{11,869,162.37}$	0.06
2019	$\frac{\text{Efectivo + equiv. de efect.}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{1,254,979.23}{15,953,976.07}$	0.08
2020		$\frac{3,070,180.73}{21,938,394.76}$	0.14

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 10.

Análisis de ratios de liquidez absoluta 2018 – 2020.



Según los resultados obtenidos en la tabla 10 y figura 10 sobre el ratio de liquidez absoluto, demuestran que en los tres periodos analizados no ha sido favorable para la empresa ya que no dispone de liquidez inmediato para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, se visualiza que en el año 2018 solo cuenta con 0.06 de efectivo disponible, lo cual es muy bajo de igual forma en el periodo 2019 dispone de 0.08 para cubrir cada sol de deuda, lo cual sigue siendo bajo y con respecto al año 2020 tuvo un ligero aumento de 0.14 por cada sol de deuda, esto genera un desbalance considerando solo la partida de efectivo en relación a los pasivos corrientes.

Tabla 11.

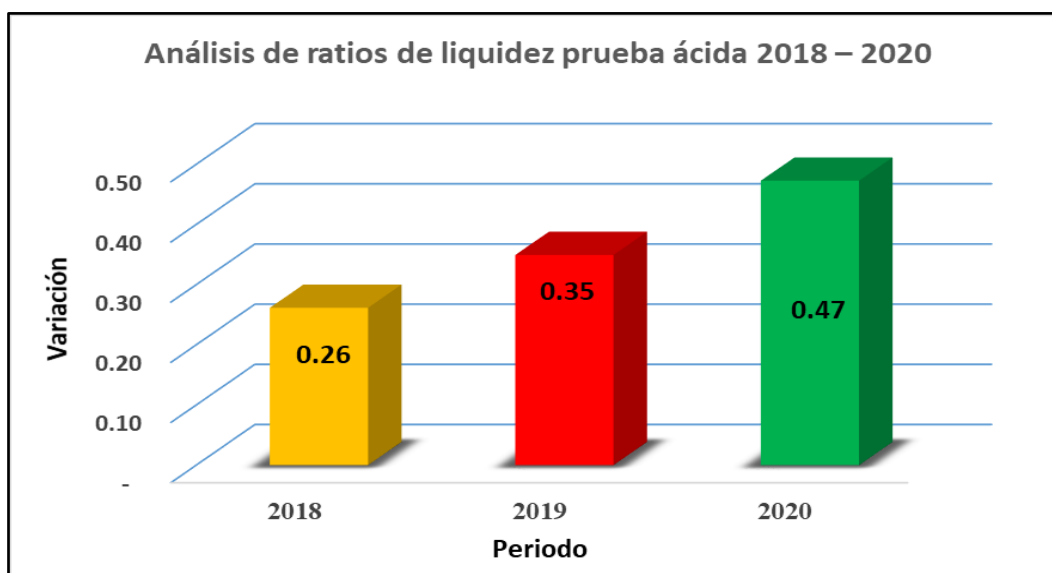
Análisis de ratios de liquidez de prueba ácida 2018 – 2020.

Periodo	Fórmula-Liquidez de prueba ácida	Cálculo	Variación
	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario} - \text{Gastos pagados x anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}} =$		
2018		$\frac{11,615,969.77 - 8,251,286.01 - 260,328.43}{11,869,162.37}$	0.26
2019		$\frac{15,941,387.36 - 10,349,367.61 - 18,001.78}{15,953,976.07}$	0.35
2020		$\frac{21,958,459.79 - 11,053,308.78 - 532,329.68}{21,938,394.76}$	0.47

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 11.

Análisis de ratios de liquidez de prueba ácida 2018 – 2020.



De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 11 y figura 11 aplicando el ratio de prueba ácida en los 3 periodos, no ha sido favorable, considerando que en la gráfica muestra un ligero aumento en cada año. Señala que en el periodo 2018 solo cuenta con 0.26 de activos de fácil realización por cada sol de deuda sin tener que recurrir a sus inventarios, del mismo modo para el año 2019 solo cuenta con 0.35 por cada sol de deuda y para el año 2020 hubo un pequeño aumento pues cuenta con 0.47 por cada sol de pasivos corrientes, quiere decir que la empresa no cuenta con una suficiente liquidez inmediata lo cual sufre el riesgo de no cumplir con sus compromisos de corto plazo.

Tabla 12.

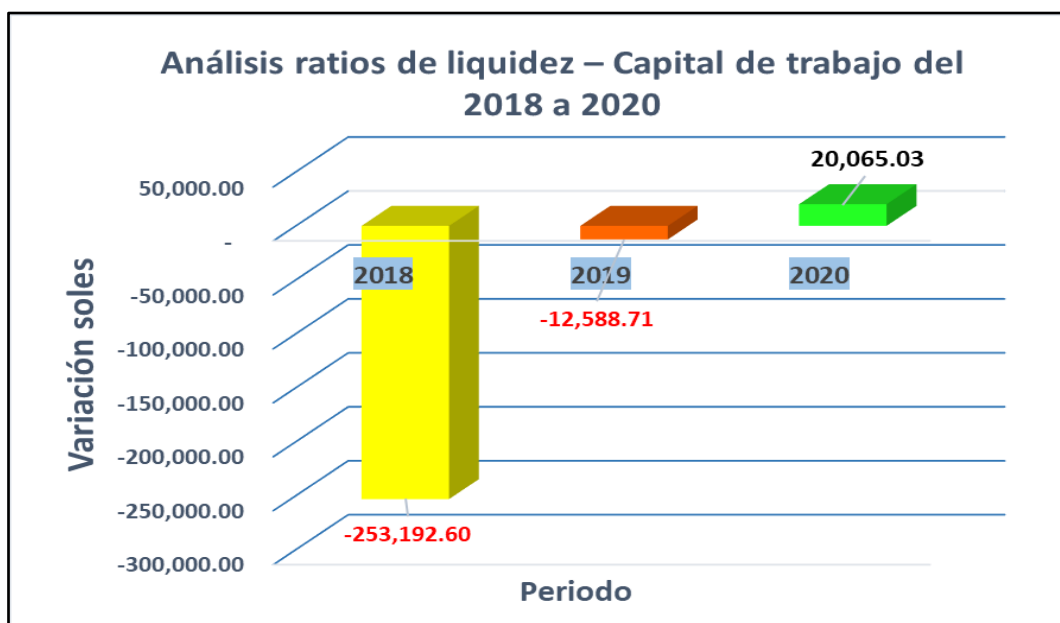
Análisis ratios de liquidez – Capital de trabajo del 2018 a 2020.

Periodo	Fórmula - Capital de trabajo	Cálculo	Variación
2018		11,615,969.77 - 11,869,162.37	-253,192.60
2019	Activo Cte. - Pasivo Cte.	15,941,387.36 - 15,953,976.07	-12,588.71
2020		21,958,459.79 - 21,938,394.76	20,065.03

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 12.

Análisis ratios de liquidez – Capital de trabajo del 2018 a 2020.



Según la tabla 12 y figura 12 demuestra el resultado obtenido del ratio de capital de trabajo que para el periodo 2018 cuenta con un déficit de S/ -253,192.00, para el año 2019 de igual forma no fue favorable ya que obtuvo una diferencia negativa de S/ -12,588.71 quiere decir que estos 2 últimos periodos la empresa tuvo un déficit del capital de trabajo teniendo dificultad de liquidez para cumplir sus deudas de corto plazo y sin embargo para el año 2020 tuvo un excedente de S/ 20,065.03 para continuar con sus operaciones económicas luego de haber cumplido con sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 13.

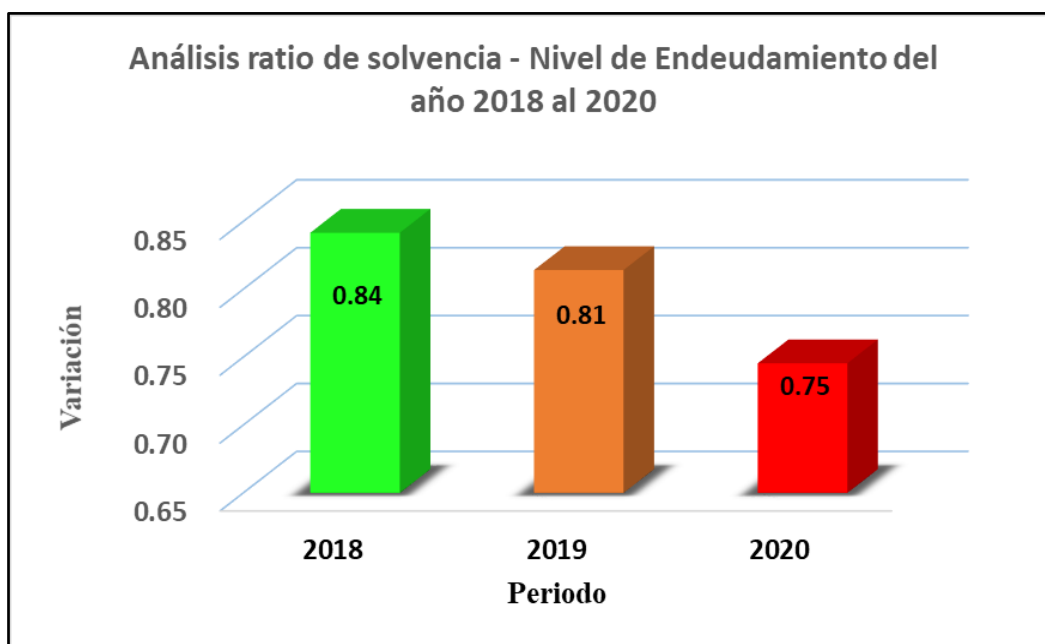
Análisis ratio de solvencia - Nivel de Endeudamiento del año 2018 al 2020.

Periodo	Fórmula - Nivel de endeudamiento	Cálculo	Variación
2018		$\frac{11,869,162.37}{14,101,840.02}$	0.84
2019	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} =$	$\frac{17,553,521.07}{21,559,839.56}$	0.81
2020		$\frac{26,446,581.85}{35,473,583.07}$	0.75

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 13.

Análisis ratio de solvencia - Nivel de Endeudamiento del año 2018 al 2020.



Según la tabla 13 y figura 13 detalla que el nivel de endeudamiento para el periodo 2018 fue de 0.84 es decir el activo total estuvo comprometido con los pasivos en un 84%, asimismo para el año 2019 estuvo comprometido por el capital ajeno en 0.81 que es igual al 81% de igual manera para el año 2020 tuvo un 0.75 que es igual 75% de financiación ajena lo cual disminuyó en comparación al periodo anterior. Por la tanto según los resultados obtenidos implica que la empresa tiene un exceso de endeudamiento que compromete a los recursos que disponibles.

Tabla 14.

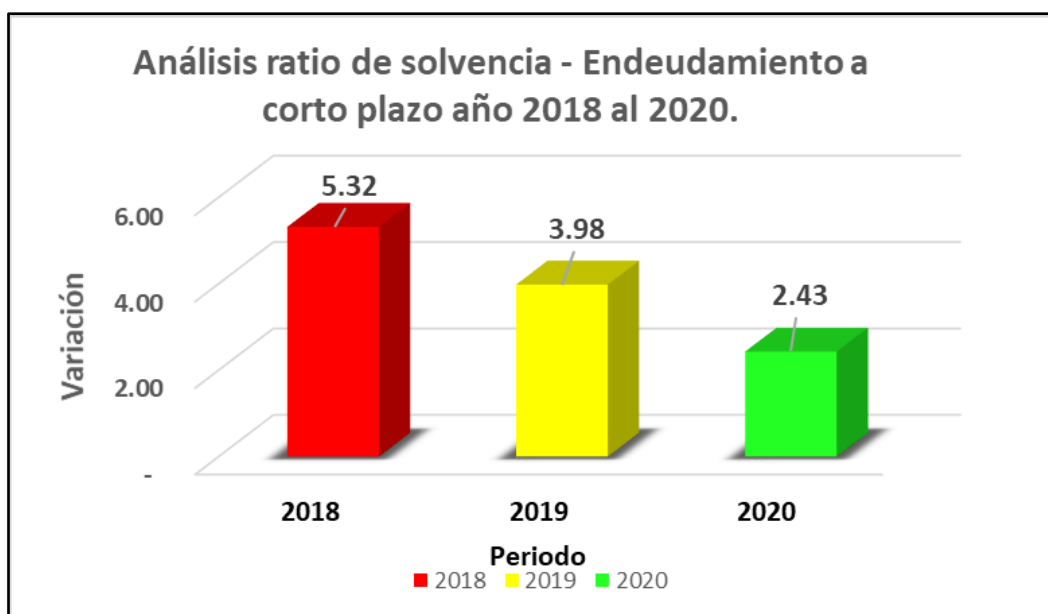
Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a corto plazo año 2018 al 2020.

Periodo	Fórmula - Endeudamiento a corto plazo	Cálculo	Variación
2018		$\frac{11,869,162.37}{2,232,677.65}$	5.32
2019	$\frac{\text{Total Pasivo corriente} =}{\text{Total Patrimonio}}$	$\frac{15,953,976.07}{4,006,318.49}$	3.98
2020		$\frac{21,938,394.76}{9,027,001.22}$	2.43

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 14.

Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a corto plazo año 2018 al 2020.



De acuerdo a la tabla 14 y figura 14, muestra mediante la ratio de solvencia la variación del grado de endeudamiento a corto plazo de la empresa en los 3 periodos analizados, señala que en el año 2018 las deudas de corto plazo representan 5.32 o 532% con respecto al patrimonio de la empresa, asimismo en el año 2019 disminuyó en 3.98 o 398%, de igual forma para el año 2020 también hubo una disminución representó solo el 2.43 o 243%. Por consiguiente, según los resultados obtenidos la empresa depende de la financiación de los acreedores debido a que supera al total del patrimonio que cuenta la entidad.

Tabla 15.

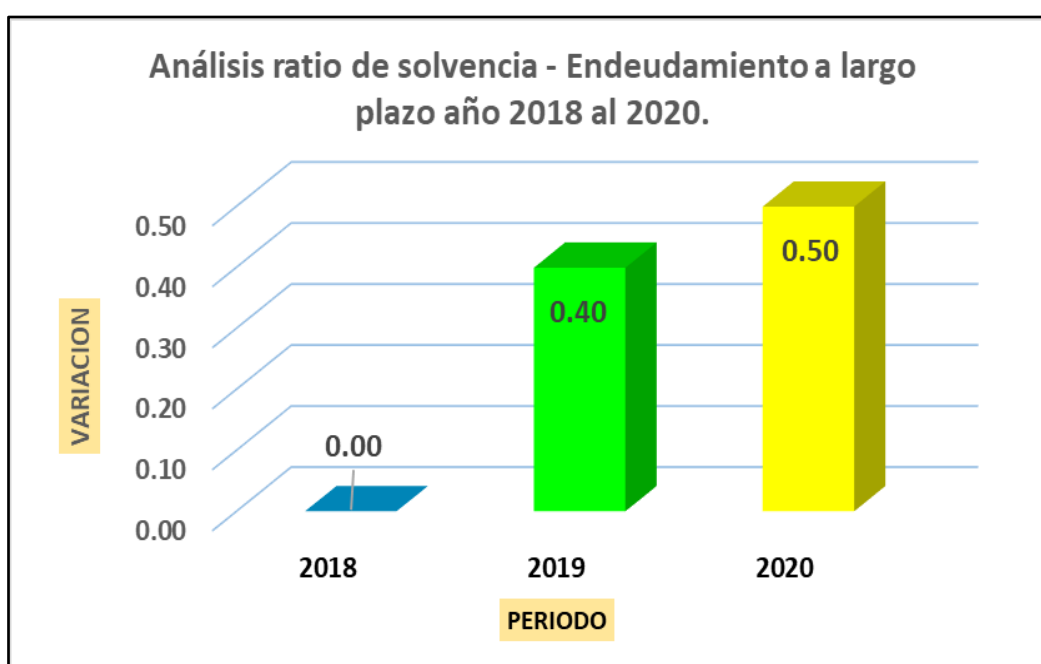
Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a largo plazo año 2018 al 2020.

Periodo	Fórmula - Endeudamiento a largo plazo	Cálculo	Variación
2018		$\frac{0.00}{2,232,677.65}$	-
2019	$\frac{\text{Total Pasivo no corriente}}{\text{Total Patrimonio}} =$	$\frac{1,599,545.00}{4,006,318.49}$	0.40
2020		$\frac{4,508,187.09}{9,027,001.22}$	0.50

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 15.

Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento a largo plazo año 2018 al 2020.



Según la tabla 15 y figura 15 el nivel de endeudamiento a largo plazo en relación con la partida patrimonial de la empresa, muestra que en el periodo 2018 no tiene deuda a largo plazo es de 0.00, mientras en el periodo 2019 los fondos propios de la empresa están comprometidos en 0.40 o 40% en relación a las deudas de largo plazo, de igual manera en el año 2020 aumento el financiamiento de largo plazo en 0.50 o 50% del patrimonio, esta variación fue debido a que la empresa obtuvo préstamos de reactiva y otros préstamos mayores a 2 años con un periodo de gracia de 1 año.

Tabla 16.

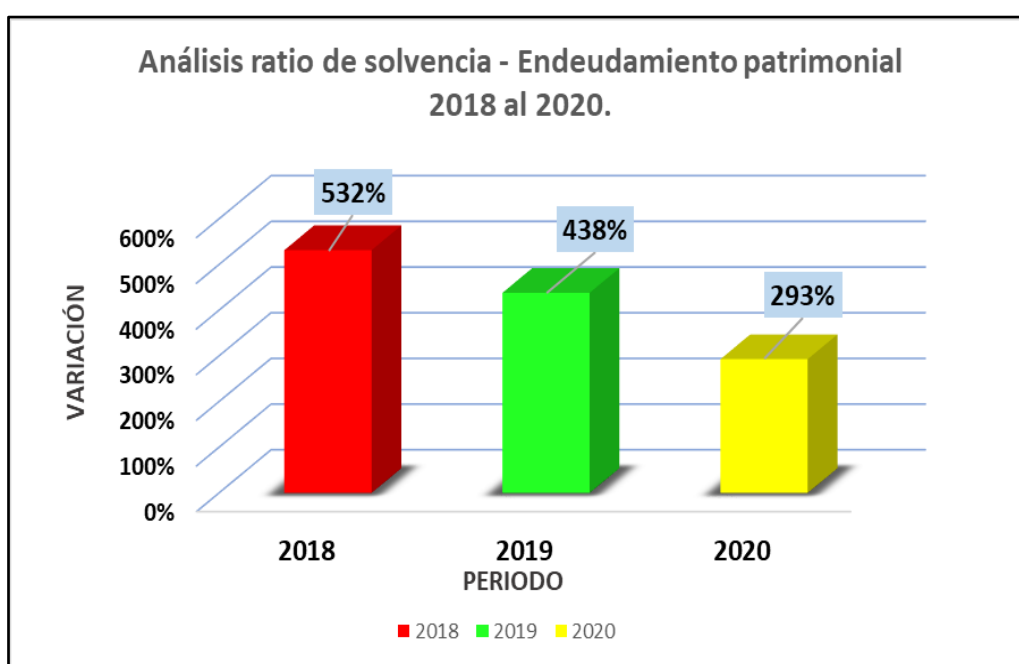
Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento patrimonial 2018 al 2020.

Periodo	Fórmula - Endeudamiento patrimonial	Cálculo	Variación
2018		$\frac{11,869,162.37}{2,232,677.65}$	532%
2019	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}} =$	$\frac{17,553,521.07}{4,006,318.49}$	438%
2020		$\frac{26,446,581.85}{9,027,001.22}$	293%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 16.

Análisis ratio de solvencia - Endeudamiento patrimonial 2018 al 2020.



De acuerdo a la tabla 16 y figura 16 muestra el ratio de solvencia patrimonial es decir determina la proporción del total de los fondos propios se encuentra comprometida por las deudas totales de la entidad. Por lo tanto, se determinó que en año 2018 el patrimonio estuvo comprometido por sus obligaciones en 532%, de igual forma en el 2019 fue de 438% y para el año 2020 se redujo en 293%. Sin embargo, a pesar de haber disminuido en el 2019 y 2020 las deudas totales sobrepasan a los fondos propios de la entidad es decir la partida del pasivo total comprometen en su totalidad al patrimonio de la entidad es decir dependen del financiamiento de los acreedores.

Tabla 17.

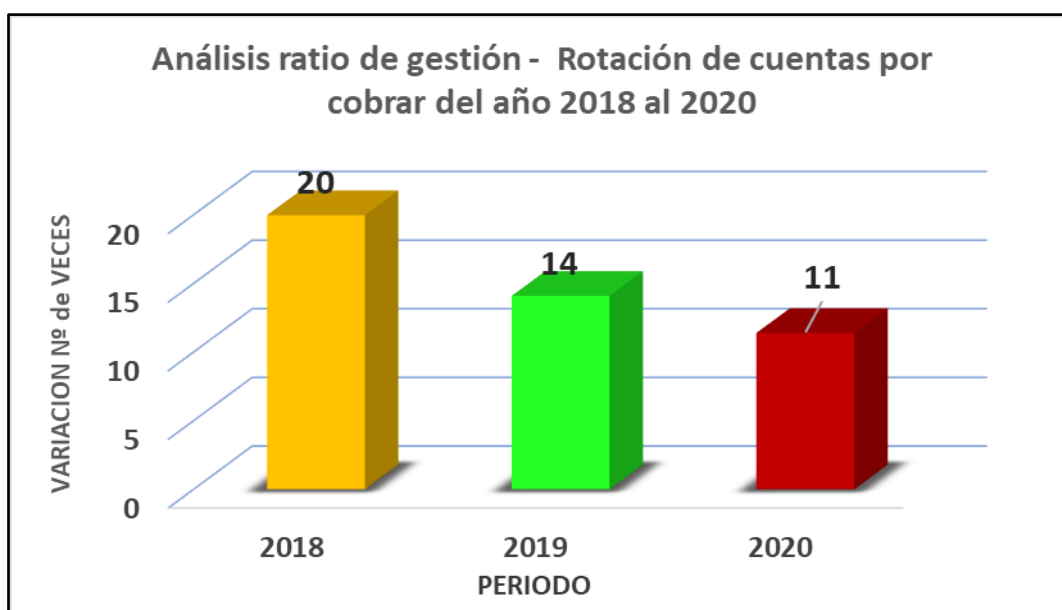
Análisis ratio de gestión - Rotación de cuentas por cobrar del año 2018 al 2020

Periodo	Fórmula - Ratio de cuentas por cobrar	Cálculo	Variación
2018	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}} =$	$\frac{34,847,964.90}{1,745,355.92}$	20 veces
2019		$\frac{50,174,599.77}{3,560,703.6}$	14 veces
2020		$\frac{77,849,247.85}{6,835,302.13}$	11 veces

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 17.

Rotación de cuentas por cobrar del año 2018 al 2020.



Según la tabla 17 y figura 17 muestra la variación de nº de veces de la rotación de cuentas por cobrar, con respecto al año 2018 se visualiza que la rotación fue 20 veces significa que fue efectiva el área de créditos ya que la condición de cobro al contado fue mayor, de igual forma en el año 2019 disminuyo en 14 veces significa que la empresa amplio los plazos de créditos a los clientes, asimismo en el año 2020 disminuyo significativamente a 11 veces al año fue debido a la coyuntura de la pandemia por lo que la empresa aumento el nivel de ventas del mismo modo para captar más clientes incremento los plazos de créditos sin embargo no se realizó los procedimientos previos para evaluar a los clientes.

Tabla 18.

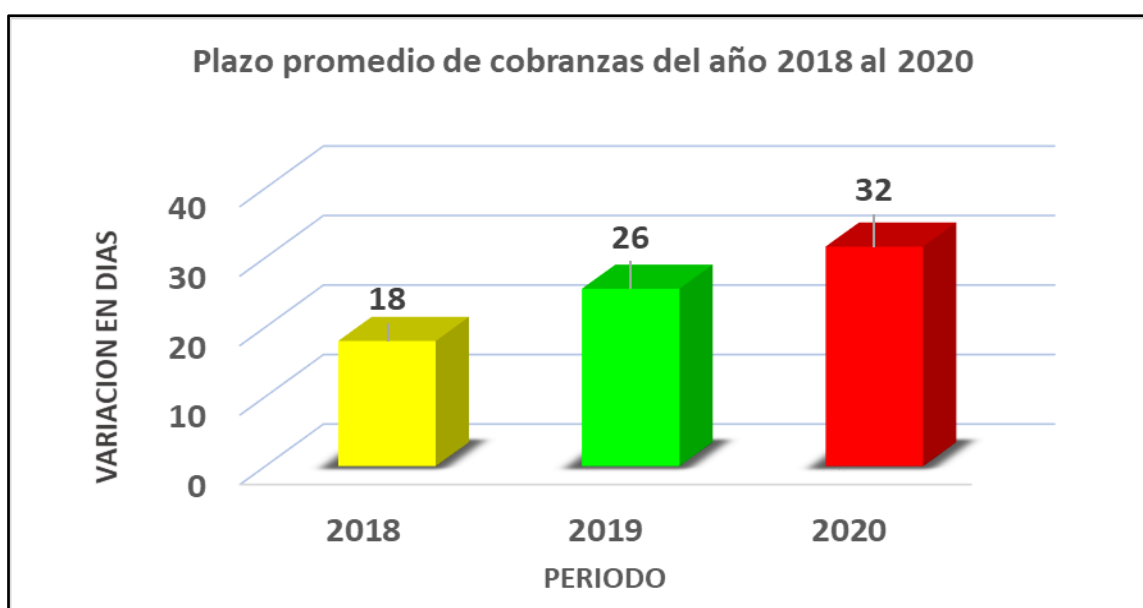
Análisis ratio de gestión - Plazo promedio de cobranzas del año 2018 al 2020

Periodo	Fórmula - Plazo promedio de cobranzas	Cálculo	Variación
2018	$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas Netas}} =$	$\frac{1,745,355.92 \times 360}{34,847,964.90}$	18 días
2019		$\frac{3,560,703.60 \times 360}{50,174,599.77}$	26 días
2020		$\frac{6,835,302.13 \times 360}{77,849,247.85}$	32 días

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 18.

Plazo promedio de cobranzas del año 2018 al 2020



De acuerdo a la tabla 18 y figura 18 el resultado obtenido en la entidad del plazo promedio de cobro, con respecto al periodo 2018 fue de 18 días, respectivamente en el año 2019 estuvo en 26 días y en el año 2020 hubo un aumento que fue de 32 días. Se puede observar que cada año fue incrementado los días para hacer efectiva las cuentas por cobrar pendientes, asimismo se debe a que algunas clientes tuvieron problemas de liquidez debido a la coyuntura de la pandemia por lo que la empresa considero ampliar los créditos, así como a nuevos clientes, pero no se implementó los procedimientos adecuados para la evaluación de otorgar créditos.

Tabla 19.

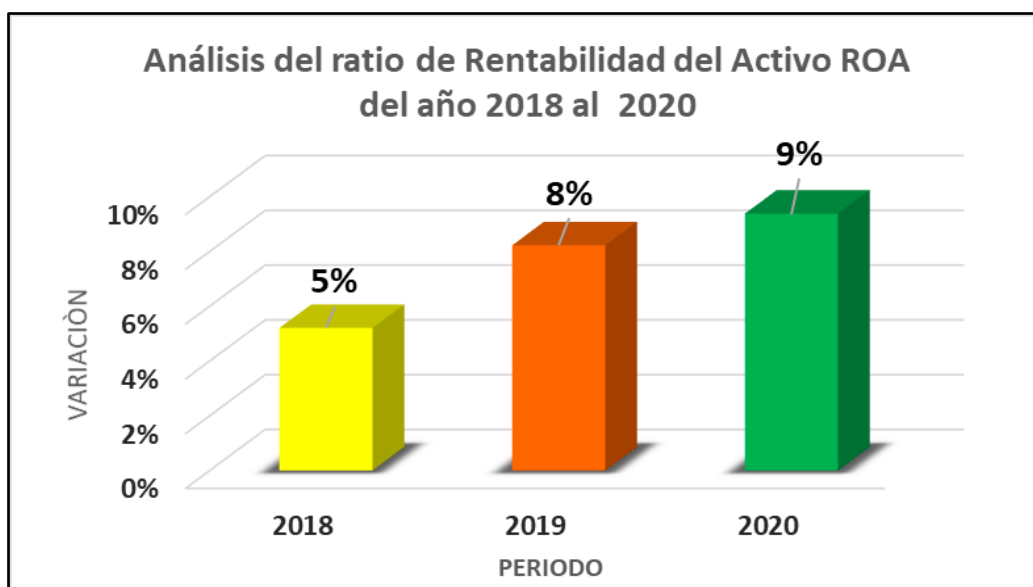
Análisis ratio de Rentabilidad del Activo (ROA) del año 2018 al 2020.

Periodo	Fórmula - Ratio de rentabilidad de Activo	Cálculo	Variación
2018		$\frac{734,604.36 \times 100}{14,101,840.02}$	5%
2019	$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Activo total}} =$	$\frac{1,773,640.84 \times 100}{21,559,839.56}$	8%
2020		$\frac{3,329,098.42 \times 100}{35,473,583.07}$	9%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 19.

Ratio de Rentabilidad del Activo (ROA) del año 2018 al 2020.



Según la tabla 19 y figura 19, sobre el análisis del ratio de rentabilidad de activos (ROA) consiste en determinar la capacidad que tiene cada unidad del activo en generar ganancias. Por lo tanto, en el periodo 2018 nos indica que por cada sol invertido en activos se generó una ganancia del 5%, de igual manera en el 2019 la ganancia obtenida fue de 8% y en el año 2020 aumento en 9 % las utilidades obtenidas con los recursos o activos que dispone la empresa, se pueden apreciar en el resultado del ratio que mantuvo una ganancia moderada.

Tabla 20.

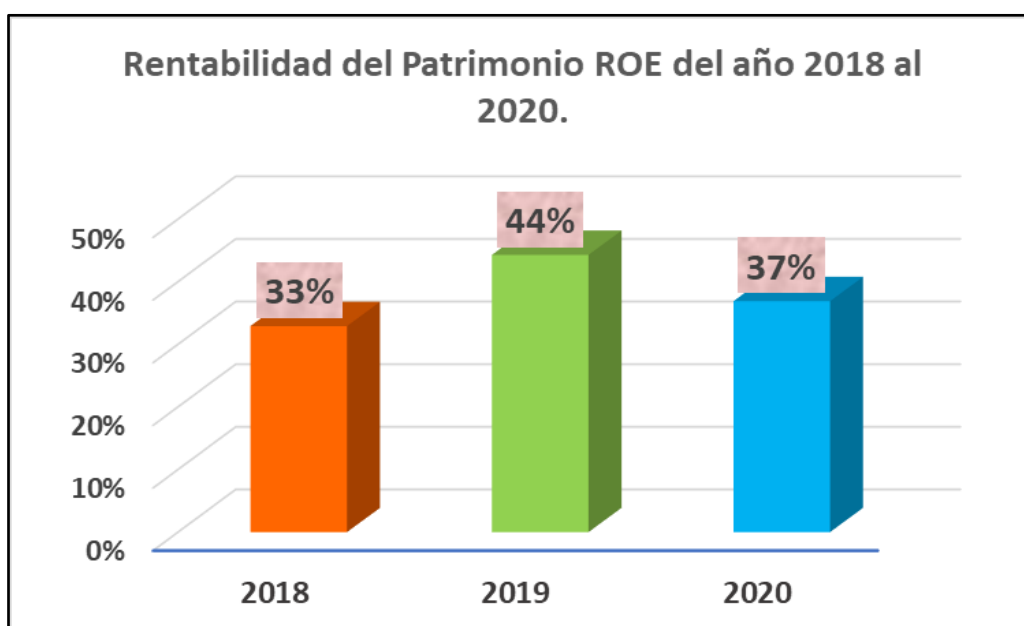
Análisis de Rentabilidad del Patrimonio - ROE del año 2018 al 2020.

Periodo	Fórmula - Rentabilidad del patrimonio	Cálculo	Variación
2018		$\frac{734,604.36 \times 100}{2,232,677.65}$	33%
2019	$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Patrimonio total}} =$	$\frac{1,773,640.84 \times 100}{4,006,318.49}$	44%
2020		$\frac{3,329,098.42 \times 100}{9,027,001.22}$	37%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 20.

Rentabilidad del Patrimonio - ROE del año 2018 al 2020.

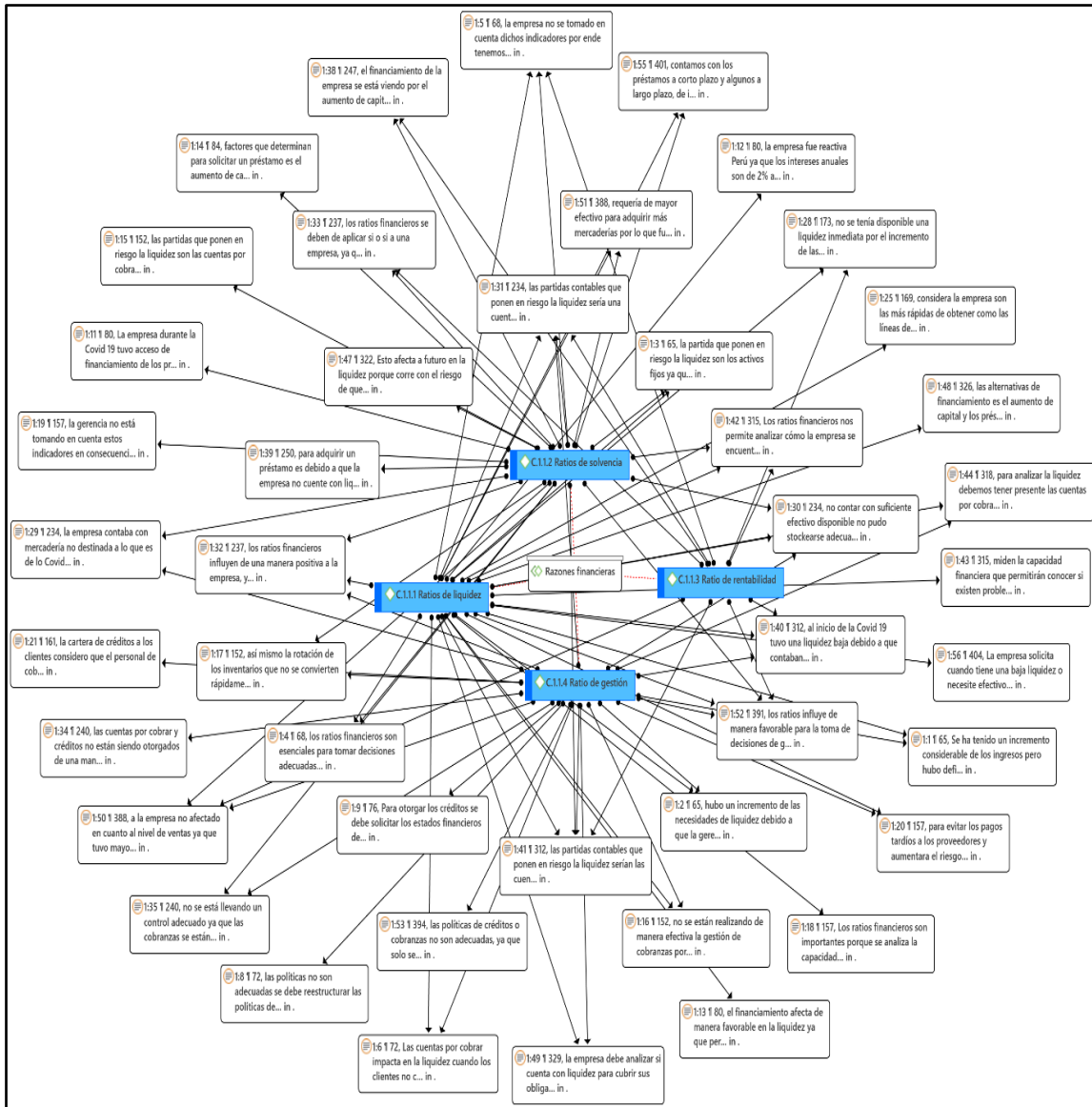


De acuerdo al resultado en la tabla 20 y figura 20 sobre la rentabilidad del patrimonio (ROE) se observa que en el periodo 2018 obtuvo un rendimiento de 33% es decir que los accionistas obtienen una utilidad de 0.33 por cada sol invertido, asimismo en el año 2019 tiene un ligero aumento en el rendimiento generado por la inversión de los accionistas de 44% y con respecto al periodo 2020 disminuyó en 37% el rendimiento del patrimonio debido al incremento de los gastos derivados por la coyuntura de la pandemia.

4.2 Descripción de resultados cualitativos

Figura 21.

Análisis de la subcategoría Razones financieras.



Según la figura 21, representa la triangulación de información de los entrevistados sobre el análisis de la subcategoría razones financieras que está comprendida por 4 indicadores las cuales son los ratios de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión; que son analizadas a través del estado de situación financiera y estado de resultados. De acuerdo a las respuestas obtenidas de los entrevistados coinciden que los ratios son esenciales para evaluar la situación financiera de la empresa si cuenta con liquidez o no para cumplir con

sus obligaciones tanto de corto y largo plazo y del mismo incide en la toma de decisiones de gerencia por lo cual consideran que es necesario que gerencia tome en cuenta estos ratios al tomar una decisión con respecto a futuros proyectos o negociaciones con proveedores que tenga la empresa.

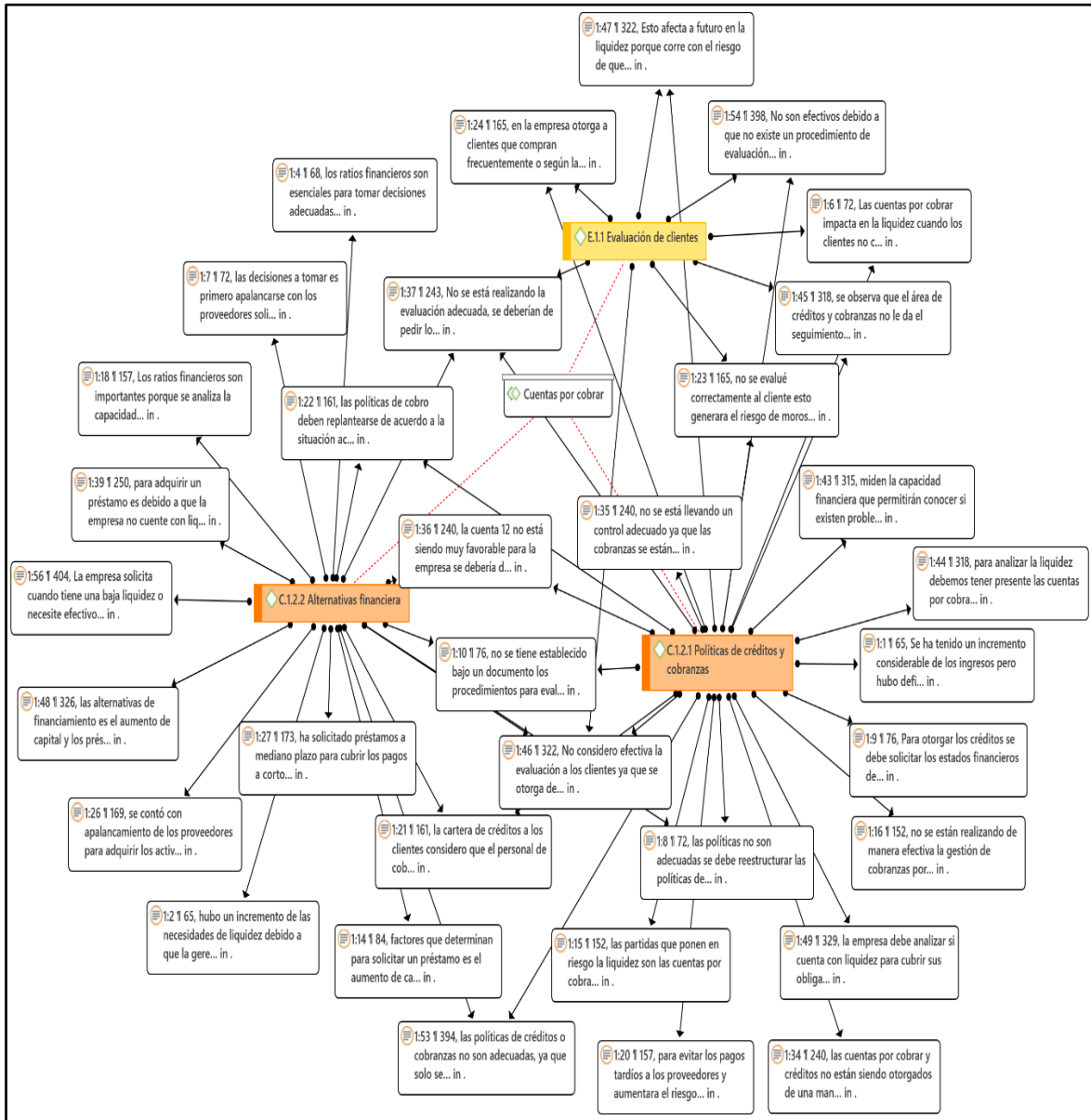
Por otro lado, el entrevistado 1 manifiesta que durante la pandemia, hubo un incremento en la necesidad de liquidez debido a que gerencia tomo la decisión de adquirir activos fijos antes de priorizar las obligaciones de corto plazo esto pone en riesgo a la empresa en no cumplir puntualmente con sus acreedores, también señala que la gerencia y los usuarios involucrados de la empresa no han tomado en cuenta dichos indicadores por lo cual afecta a la disponibilidad del capital de trabajo de la entidad. Asimismo, el entrevistado 2 reitero que la gerencia no toma en cuenta estos indicadores en consecuencia la decisión tomada no será quizás la más acertada implicará el riesgo de no cumplir a tiempo con sus obligaciones y que aumente el riesgo crediticio debido a la inadecuada evaluación de clientes.

Del mismo modo el entrevistado 3 indica que la gestión de recursos no ha sido de manera positiva ya que tuvo un sobre stock de inventarios, lo cual conlleva a que no contara con suficiente liquidez para adquirir mercaderías relacionadas a la pandemia de fácil rotación de manera inmediata por lo que era necesario recurrir al financiamiento, asimismo considera que la partida de activos fijos y gastos ponen en riesgo la liquidez ya que no todas generan rentabilidad.

El entrevistado 4 reitera que las razones financieras son instrumentos muy útiles para la empresa y gerencia, muestra si existen o no problemas en las partidas contables que permita tener un mejor control principalmente de las cuentas por pagar y cobrar. Por último, el entrevistado 5 señala que es de vital importancia e influye de manera favorable en las decisiones que gerencia deba tomar, así como para el área administrativa para renegociar los créditos con los proveedores y establecer plazos de créditos a los clientes actuales y futuros.

Figura 22.

Análisis de la subcategoría Cuentas por cobrar.



En la figura 22 visualizamos el análisis de la subcategoría cuentas por cobrar que comprende de 2 indicadores la políticas de créditos y cobranzas y alternativas financiera, asimismo deriva como indicador emergente la evaluación de clientes, las cuentas por cobrar es uno de los activos líquidos después de la partida de efectivo será positiva si existe una buena gestión y control de la cartera de créditos y mientras se aplique un procedimiento adecuado en la evaluación del historial crediticio de la empresa.

De acuerdo al entrevistado 1 refiere que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la entidad farmacéutica, ciertas ocasiones algunos clientes no cumplen en pagar en el plazo estipulado, considera que deben reestructurarse y actualizarse las políticas de cobros y créditos, de igual forma señala que los procedimientos de evaluación al cliente se realizan de manera verbal no está establecido bajo un documento que permita dar a conocer a las áreas involucradas y considera que el personal de cobranzas es un personal antiguo técnica farmacéutica por lo que no está capacitado para cumplir con las funciones que se demanda por lo que es necesario brindar capacitación sobre gestión de las cuentas por cobrar.

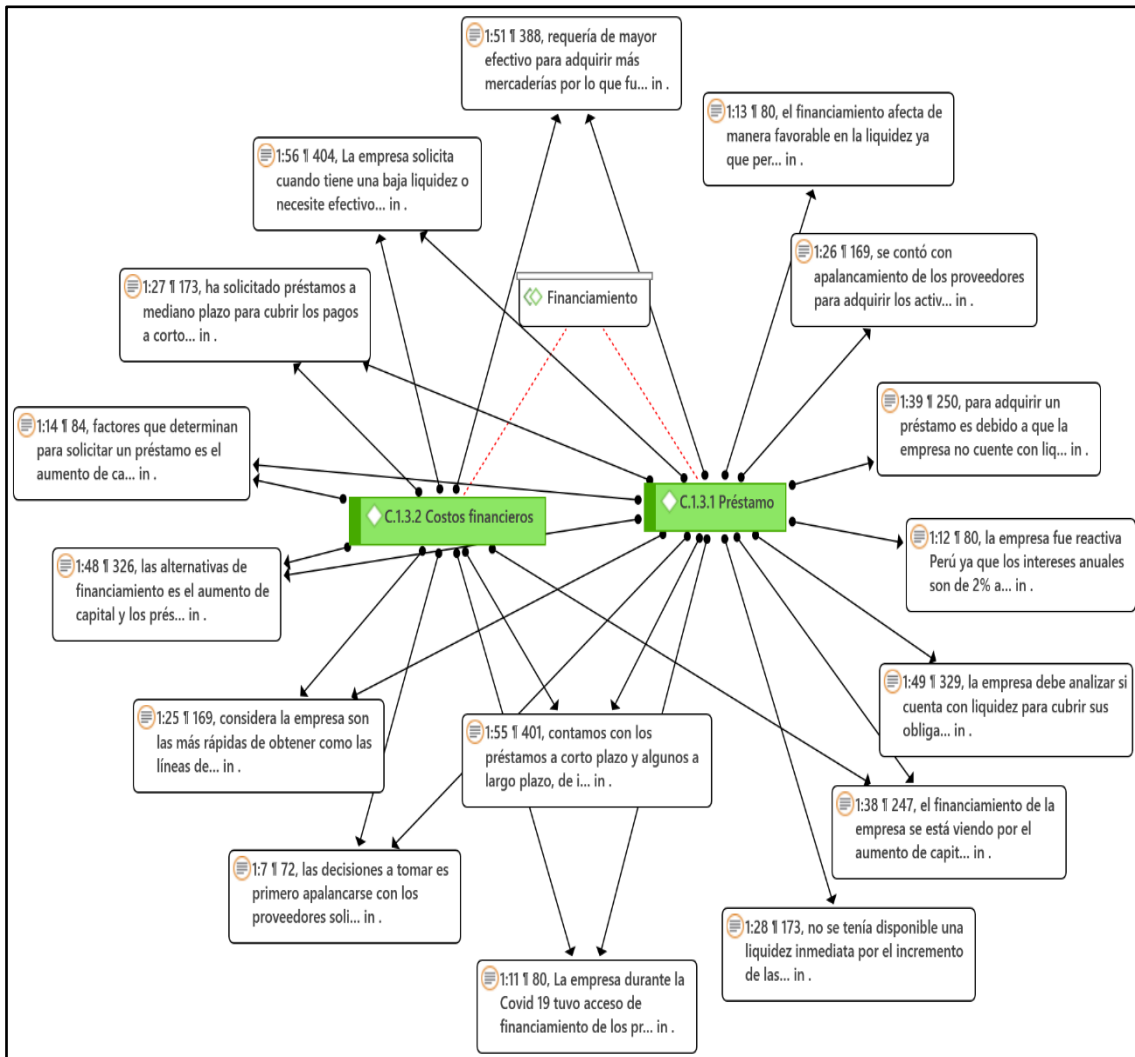
Asimismo el entrevistado 2 manifiesta que el personal de cobranzas no le da el seguimiento debido a los créditos otorgados a los clientes de igual forma considera que las políticas de cobro deben replantearse de acuerdo a la situación actual de la empresa, también señala que los créditos se otorgan a clientes que compran frecuentemente o según la gerencia lo designe sin previa evaluación debido a que no cuenta con un manual de procedimientos de evaluación a los clientes ya sea de provincia o locales.

Por otro lado, el entrevistado 3 manifiesta que el personal encargado no está haciendo un seguimiento consecutivo de las cobranzas, no está llevando un control adecuado de las carteras a vencer debido a que solo está revisando solo los fines de mes o cuando le solicitan y no existe un acuerdo escrito más que verbal. De igual forma el entrevistado 4 reitera que la partida por cobrar y el manejo del efectivo impactan en la liquidez de la empresa, considera que no es efectiva la evaluación a los clientes ya que se otorga de manera inadecuada los plazos de créditos por ejemplo se otorgan de manera rápida a clientes que tienen un vínculo cercano a la gerencia o cuando los clientes realizan compras en volúmenes grandes, con el fin de vender más esto a futuro pone en riesgo a la empresa de que el cliente no tenga una solvencia óptima.

De igual manera el entrevistado 5 responsable del área de finanzas – pagos considera que se debe establecer un orden y actualizar las políticas de cobranzas ya que no son adecuadas deben implementarse alternativas de cobranzas que avalen la efectividad del cobro de los clientes debido que actualmente solo se utilizan como medios de cobros los documentos de factura y boleta de venta.

Figura 23.

Análisis de la subcategoría Financiamiento.



En la figura 23 comprende el análisis de la subcategoría financiamiento que está conformado por 2 indicadores las cuales son préstamos y costos financieros, la empresa comercial farmacéutica tuvo mayor acceso de financiamiento en los años 2019 y 2020 con el fin de adquirir activos fijos como inmuebles, adquisición de mercaderías de mayor rotación durante la pandemia o cubrir sus letras por pagar próximos a vencer debido a la poca liquidez que contaba la empresa.

Según el entrevistado 1 manifiesta que la empresa tuvo acceso de financiamiento de los programas y subvenciones como reactiva Perú y FAE-Mype y los préstamos tradicionales el cual considera que el préstamo Reactiva fue lo mejor ya que los intereses

anuales fluctúan entre el 2% y 7% este financiamiento afecta de manera favorable en la liquidez. Por otro lado, el entrevistado 2 refiere que durante la pandemia se recurrió en mayor frecuencia a las líneas de créditos y pagares para la obtención de liquidez inmediata ya que no requieren de muchos requisitos para tramitarlo, pero ello demanda de costo financieros altos, también reitera que se accedió a 2 préstamos de Reactiva a largo plazo en el banco continental y banco de crédito de igual forma la empresa recurrió con el apalancamiento de los proveedores antiguos.

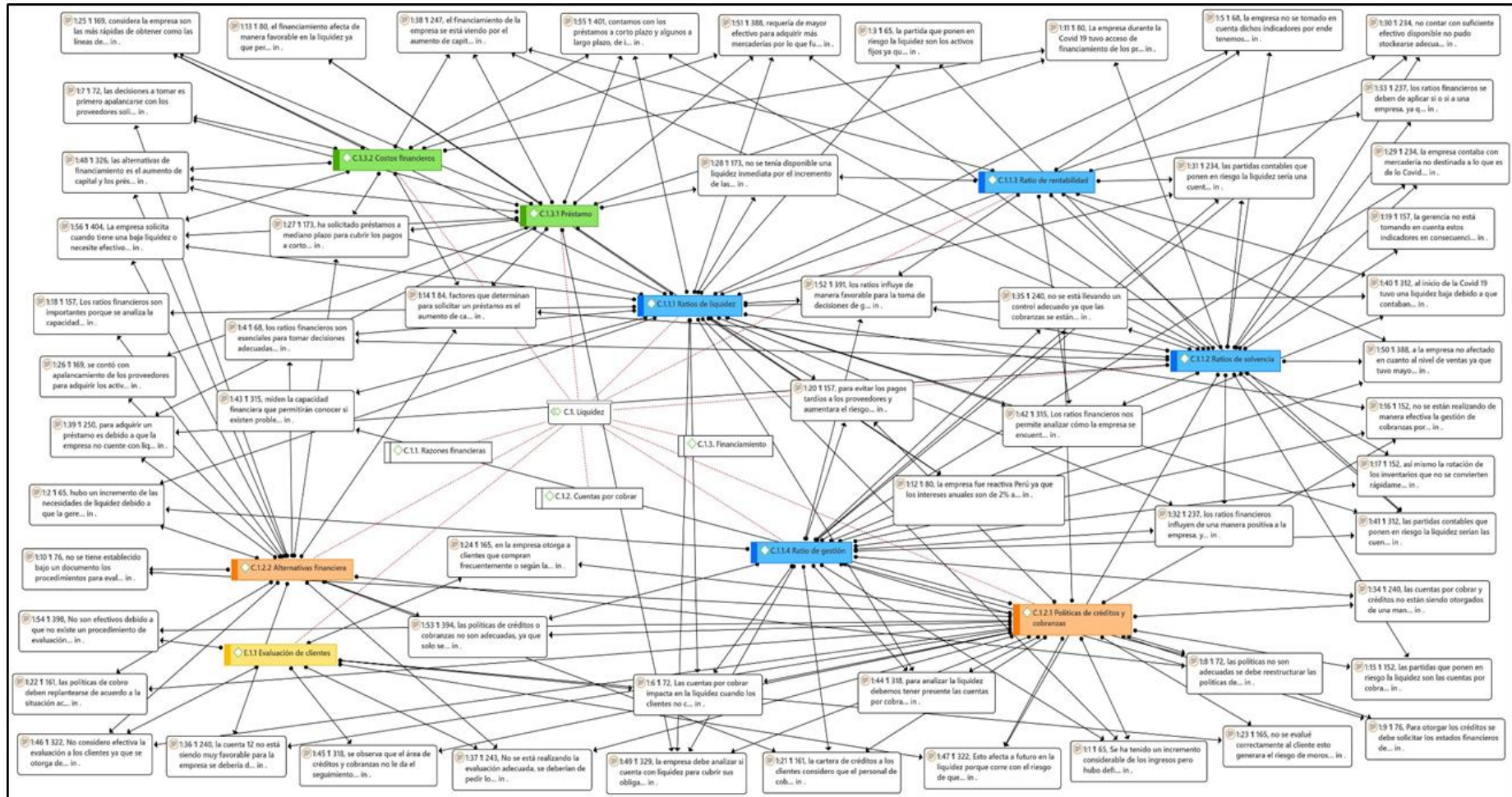
Asimismo el entrevistado 3, 4 y 5 manifiestan que la entidad recurrió como financiamiento inmediato para cubrir y respaldar sus deudas a corto plazo para el periodo 2020 al aumento de capital de los accionistas, considera que actualmente por el tema de la Covid-19 está teniendo rotación en las ventas pero cuando pase esta pandemia las ventas disminuirán y se exceden de las deudas que obtienen a futuro tendrán problemas de liquidez ya que las deudas comprometen más del 70% de sus activos, de igual manera según lo mencionado por los entrevistados el impacto que tiene el financiamiento es directa en la liquidez ya que los préstamos deben mejorar la liquidez y estos deben dar resultados inmediatos para cumplir con las deudas de las cuotas de los préstamos u otras obligaciones.

Por lo tanto, para mejorar o aumentar la liquidez inmediata de la empresa el financiamiento es una alternativa favorable para adquirir activos fijos-inmuebles y los gastos que demanden, para cumplir sus obligaciones o para la adquisición de mercaderías que den la ventaja de ser distribuidor exclusivo y único de tales medicamentos que la empresa pueda distribuir en el mercado nacional.

4.3 Diagnóstico final (mixto)

Figura 24.

Análisis mixto de la categoría Liquidez



Según la figura 24, muestra la triangulación mixta de la categoría liquidez que están conformada por las subcategorías razones financieras, cuentas por cobrar y financiamiento se aplicó la entrevista a la contadora, administrador, asistente contable 1 y 2 y a la asistente de finanzas. Con respecto a la liquidez según el análisis cualitativo y cuantitativo permite identificar los factores que inciden en la liquidez se puede apreciar que la liquidez obtenida por la empresa no ha sido gestionada de manera eficiente debido a que la empresa esta mayormente en apalancamiento con sus acreedores lo cual pone en riesgo de insolvencia a la empresa para cumplir sus deudas a corto plazo. Según Rubio (2007) indica que la liquidez se basa en medir el grado de solvencia que la entidad tiene para afrontar con sus compromisos, de igual manera implica la capacidad rápida de convertir sus activos en efectivo.

Según la figura 1 el resultado cuantitativo obtenido para medir la capacidad de liquidez se realizó el análisis vertical de los estados financieros en los periodos 2018, 2019 y 2020; se puede observar que la representación de la partida efectivo y equivalente de efectivo para el 2018 fue de 5.36% del total de activos, para el año 2019 representó en 5.82% y para el año 2020 hubo un incremento significativo representó el 8.65% del total de activos se debido al incremento de las ventas que algunas fueron al contado y al apalancamiento financiero. Por otro lado, en el análisis horizontal aplicado al estado de situación financiera se realizó un comparativo de un periodo a otro, entre el periodo 2018 y 2019 se aprecia una variación absoluta de 499,223.99 y relativa de 66.06%, de igual forma entre el año 2019 y 2020 se visualiza una variación absoluta de 1, 815,201.50 y relativamente de 144.64% este incremento se debe al adquirir los préstamos del programa reactiva. Asimismo, se consideró esta partida de efectivo ya que incide de manera directa a la liquidez y para cubrir sus deudas corrientes.

En la subcategoría razones financieras es un instrumento primordial para evaluar la situación económica y financiera de la entidad comercial, se realiza el comparativo de 2 o más periodos miden la capacidad de afrontar sus obligaciones y evaluar el desempeño de cada una de las partidas representadas en la estructura del estado financiero. Asimismo, Parra (2004), argumenta que la teoría de contabilidad y control se basa en mostrar el valor monetario de todos los recursos y bienes en proceso que serán presentados mediante los estados financieros, a través de un control ordenado, actualizado y preciso de los documentos

y registros contables en el tiempo establecido. Esta teoría guarda relación con la subcategoría ya que al mantener ordenado y consolidado las operaciones contables de la empresa permitirá examinar mejor el comportamiento de las partidas contables.

En cuanto al análisis cuantitativo se obtuvo como resultado de los ratios aplicadas según el análisis de liquidez corriente en el periodo 2018 por cada sol de deuda cuenta con 0.98 para cumplir con sus obligaciones menores a un año, de igual manera en el año 2019 solo cuenta con 1.00 y para el 2020 fue de 1.00, quiere decir que la empresa no puede solventar sus deudas a corto plazo en el 2018 ya que el resultado fue menor a 1,00. Asimismo, el análisis ratio de liquidez absoluta mide la capacidad de respaldó solo de la partida efectivo en relación a sus deudas de corto plazo lo cual en el año 2018 dispone 0.06 por cada sol de deuda, en el 2019 cuenta con 0.08 y en el 2020 hubo un pequeño incremento por lo que dispone 0.14 para cubrir cada sol de sus pasivos menores a un año. Mientras en el ratio de prueba ácida mide la capacidad más líquida es decir excluye la partida de inventarios y gastos anticipados que son activos menos realizables como resultado se obtuvo que en el periodo 2018 fue de 0.26, en el 2019 cuenta con 0.35 y para el 2020 dispone de 0.47 por cada sol de deuda, esto no ha sido favorable, pero el incremento fue debido a los 2 préstamos de reactiva que adquirió. Del mismo modo en el análisis de capital de trabajo en el año 2018 tuvo un déficit de S/-253,192.60, del mismo modo para el 2019 cuenta con una diferencia negativa de S/ -12,588.71 y en el 2020 la diferencia fue positiva de S/20,065.03 luego de haber cumplido con sus obligaciones de corto plazo por lo que se visualiza que en estos 2 primeros años la variación no fue favorable para cubrir sus pagos menores a un año.

De igual manera en el análisis documental se aplicó el ratio de solvencia para medir la capacidad de respaldo de los recursos adquiridos y propios en relación a sus obligaciones contraídas, para el periodo 2018 se obtuvo que el 84% del activo total estaba comprometido con sus deudas, de igual forma en el año 2019 hubo una ligera disminución de 81% y para el año 2020 comprometió el 75% del total de activo sin embargo a pesar de haber disminuido estos resultados aún ponen en riesgo de insolvencia a la empresa con respecto a las deudas. Por otro lado, al apreciar los resultados del ratio de rentabilidad según la rentabilidad del activo (ROA) muestra que el año 2018 por cada sol invertido en activos genero una ganancia de 5%, en el año 2019 fue de 8% y para el año 2020 aumento en 9%. Mientras en el resultado de la rentabilidad del patrimonio (ROE) en el periodo 2018 por cada sol invertido por los

accionistas obtuvo un rendimiento de 33%, en el año 2019 fue de 44% y para el 2020 obtuvo solo 37% por lo tanto según lo explicado en la empresa el porcentaje de apalancamiento alto y la baja en la rentabilidad patrimonial se debería a los gastos excesivos y compras sin previa evaluación de activo fijos.

Según el resultado cualitativo sobre las entrevistas realizadas los entrevistados manifiestan que los ratios financieros son esenciales para evaluar la situación financiera de la empresa si cuenta con liquidez o no para cumplir con sus obligaciones tanto de corto y largo plazo, también incide en la toma de decisiones de gerencia por lo cual consideran que es necesario que gerencia tome en cuenta estos ratios al tomar una decisión con respecto a la entidad comercial ya que esto disminuye la liquidez ya afecta a la disponibilidad del capital de trabajo. Del mismo modo el entrevistado 3 señaló que el sobre stock de inventarios de medicamentos de baja rotación influyó en la disminución de la liquidez para que pueda cumplir con sus obligaciones contraídas, de igual forma se utilizó la mayor parte del efectivo en compras de activos fijos lo cual algunos no generan rentabilidad por lo que considera innecesario y se realizó demasiados gastos tanto en planilla, gastos de gestión entre otros. Por lo tanto, según el ratio de solvencia muestra un apalancamiento alto de las deudas a pesar de haber disminuido en el 2020 en 75%.

De acuerdo, a la triangulación mixta de la subcategoría cuentas por cobrar en el resultado cualitativo los entrevistados manifiestan que las políticas de cobranzas no son adecuadas no existen alternativas de cobros que respalden el cobro de la cartera de créditos a los clientes y futuros clientes, el personal de cobranzas no le da el debido seguimiento a las partidas solo revisa a fin de mes o cuando la administración lo solicite, en cuanto a las políticas de cobranzas y créditos se debería cambiar de acuerdo a la situación actual de la empresa ya que actualmente los plazos de créditos pueden ser establecidos hasta 45 o 60 días de acuerdo al volumen de compra del cliente. Por otro lado, en cuanto al otorgamiento de créditos refiere que no se evalúa correctamente ya que se otorga a veces los clientes que tienen un vínculo cercano con la gerencia o la administración aprueba en otorgar créditos sin previa evaluación de los clientes solo con el fin de vender más o darle salida a la mercadería de baja rotación, igualmente no cuenta con un acuerdo escrito de por medio que avale el tiempo estipulado del crédito otorgado.

Asimismo, de esta subcategoría emergió la emergente evaluación de clientes debido a que en la empresa no cuenta con un manual de procedimientos que permita la evaluación crediticia e historial de los clientes que ayuden como guía para establecer los días de créditos que se deban otorgar tanto clientes antiguos, nuevos, así como locales y de provincia. De acuerdo a Sunder (2005), la teoría de contabilidad y control guarda relación con mi subcategoría porque refiere que las organizaciones son compromisos entre individuos y una información clara entre ambas partes facilita la realización de los contratos, por ello en la empresa debería realizarse los acuerdos comerciales mediante un contrato con los clientes que genere compromiso y garantice la ejecución de cobro en el plazo establecido.

Asimismo, se realizó el análisis cuantitativo de la subcategoría cuentas por cobrar, se aplicó el análisis vertical del estado de situación financiera dando como resultado en el periodo 2018 represento 12.38% del total de activos, el año 2019 fue de 16.52% y para el año 2020 aumento en 19.27% del total de activos. De igual manera en el análisis horizontal se obtuvo entre el 2018 y 2019 una variación absoluta de S/1,815,347.68 y relativa de 104.01% y en la comparación del periodo 2019 al 2020 se obtuvo una variación absoluta de S/3,274,598.50 y relativa de 91.96% quiere decir que en el año 2020 aumento de manera significativa, según la asistente de finanzas manifiesta que en la empresa no cuentan con alternativas o medios de cobros que avalen la cobranza en el tiempo establecido por que no existe una planificación en las políticas de créditos ante un incremento de ventas en el año 2019 y 2020.

De igual manera, en el resultado obtenido de ratios de gestión en la rotación de cuentas por cobrar para el año 2018 tuvo una variación favorable fue 20 veces en el año, el 2019 roto 14 veces y en el año 2020 se redujo en 11 veces respectivamente el plazo promedio de cobranzas en el 2018 fue de 18 días, en el 2019 se cobró en promedio de 26 días y en el año 2020 aumento el cobro en promedio de 32 días debido a que algunos clientes antiguos tenían problemas de liquidez por el tema de la Covid-19 y así mismo para captar más ventas se otorgó créditos a los clientes nuevos sin previa evaluación del historial crediticio lo que origino que algunos clientes no cancelen sus deudas en el plazo pactado pagando sus deudas después de 15 o 30 días siguientes a la fecha. También debido a que no se dio el seguimiento apropiado de las cobranzas correspondientes al año 2019 y 2020 se provisiono actualmente como deuda incobrable por 59,000.00 soles.

Finalmente, la subcategoría financiamiento es una herramienta financiera primordial para obtener o mejorar la liquidez de las organizaciones que de cierta manera generen beneficios futuros y rentabilidad no obstante dichos préstamos generan costos y gastos financieros por lo que no es recomendable recurrir constantemente ya que de alguna forma reduce las ganancias de los periodos siguientes. Según Boscán y Sandra (2009), refiere que el financiamiento consiste en obtener los fondos necesarios para mantener las operaciones, ampliación o realización de un proyecto de la organización, es decir consiste en adquirir el dinero que la empresa requiere, se puede obtener a través de recursos propios, aportes de accionistas y préstamos de terceros, por lo tanto, este concepto define y respalda la subcategoría.

En cuanto al análisis cuantitativo se realizó el ratio de endeudamiento a corto plazo donde mide la capacidad del patrimonio de la empresa para respaldar sus obligaciones menores a 1 año, se aprecia que en el periodo 2018 el patrimonio está comprometido en 532% con deudas a corto plazo, en el año 2019 fue en 398% y en el año 2020 fue en 243% significa que la empresa comercial tiene una dependencia total de sus acreedores debido a que las deudas sobrepasan al total de patrimonio es decir está comprometido al 100%. Asimismo, en el ratio de endeudamiento a largo plazo se visualiza que en el año 2018 fue de 0.00%, en el año 2019 fue de 40% y para el año 2020 fue 50% quiere decir el patrimonio no está comprometido al 100% lo cual es favorable la variación en este ratio. Por lo tanto, el endeudamiento a largo plazo del 2019 y 2020 coincide con lo referido por la contadora que aumento debido a los préstamos del programa reactiva y préstamos tradicionales obtenidos.

En cuanto al análisis cualitativo según la información obtenida de los entrevistados manifiesta que la empresa comercial tuvo acceso al financiamiento del programa reactiva Perú fueron 1 en el BCP y el otro en el BBVA, así como a las líneas de créditos y pagares ya que constan de menos requisitos para solicitar y cubrir la necesidad de una liquidez inmediata. Asimismo, refieren que existe un exceso de compra de activos fijos y gastos que no son de prioritarios por lo que conlleva a la empresa a tener que financiarse constantemente debido a la disminución de la liquidez y de igual forma recurren al apalancamiento de deudas con los proveedores para de alguna manera cubrir sus pagos próximos a vencer en especial las letras por pagar con los proveedores. También indican que debido a la poca

disponibilidad de liquidez solicitan el préstamo para adquirir mercaderías en condiciones de pago al contado para venta exclusiva solo de la empresa como distribuidor del medicamento a nivel local y nacional. Por lo tanto, de acuerdo al análisis en algunos pasivos contraídos la gestión no es eficiente ya que no se está evaluando la necesidad de compra o gasto que realiza la empresa.

4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia

De acuerdo a la investigación y los resultados cualitativos y cuantitativos obtenidos, se ha identificado como uno de los factores más relevantes que afectan a la insuficiencia de liquidez que tiene la empresa para cubrir sus pagos de corto plazo debido a que no cuentan con un manual de políticas de créditos y cobranzas que permitan darle un seguimiento adecuado a las cuentas por cobrar de igual manera no se realiza la correcta evaluación de los clientes debido a que el área de ventas tiene como fin aumentar las ventas y a veces no se realiza ninguna evaluación a clientes que tienen vínculo con el gerente por lo que ha ocasionado incremento en las partidas por cobrar.

Asimismo, según los entrevistados manifestaron que existe un exceso de cuentas por pagar debido a que no se toman en cuenta los ratios financieros para evaluar la disponibilidad del efectivo y endeudamiento de la empresa pues el gerente al realizar compras de activos fijos o gastos no prioriza sus obligaciones de corto plazo que tiene en la empresa dejando muchas veces con escasos de efectivo. Además, la empresa no cuenta con un manual de políticas de pago que ayuden a cumplir oportunamente sus obligaciones, de igual manera el aumento de cuentas por cobrar ha conllevado que del año 2018 para el año 2020 las cuentas por pagar hayan incrementado.

4.5 Propuesta

4.5.1 Priorización de los problemas

En la empresa comercial farmacéutica se ha identificado 3 problemas relevantes que afectan en la disminución de la liquidez:

Problema 1. Insuficiente liquidez para cumplir sus obligaciones de corto plazo.

Problema 2. Deficiencias en la gestión de créditos y cobranzas.

Problema 3. Exceso en las cuentas por pagar.

4.5.2 Consolidación del problema

La empresa farmacéutica se ha identificado 3 problemas relevantes, (a) insuficiente liquidez para cumplir con sus compromisos a corto plazo, debido a que su efectivo no cubre sus deudas a corto plazo teniendo dificultad en su capital de trabajo que conlleva a causa del sobre stock de inventarios que disminuyen el efectivo, de igual manera no hay una gestión eficiente del recurso disponible efectivo y equivalente de efectivo ya que al momento de usar para la compra de activos fijos o gastos no dan prioridad a sus deudas próximas a vencer y en caso de la obtención de préstamos no existe una planeación previa recurren en el momento que necesitan de liquidez inmediata.

Asimismo, existe (b) deficiencias en la gestión de créditos y cobranzas se debe a la falta de evaluación crediticia de clientes tanto como a los clientes que tienen un vínculo con gerencia, a la falta de procedimientos para el seguimiento y control oportuno de los créditos otorgados, falta de capacitación al personal de cobranzas no cumple eficazmente con sus funciones y en la empresa no se aplica alternativas o medios de cobros que garanticen las cobranzas lo que origina el aumento de las cuentas por cobrar para el 2019 y 2020 respectivamente.

Finalmente se identificó (c) exceso en las cuentas por pagar según el resultado cuantitativo las deudas de corto y largo plazo de la empresa sobrepasan el patrimonio es decir tiene comprometido el 100% del patrimonio, también se debe a que no se toman en cuenta los ratios financieros para realizar la compra de activos fijos o gastos y no se prioriza las deudas de corto plazo y compras al contado lo que conlleva al riesgo crediticio con los proveedores y bancos.

4.5.3 Categoría solución (conceptualización)

Luego de análisis cualitativo y cuantitativo, consolidar y priorizar la problemática se ha planteado las 3 alternativas de solución que comprende en buscar alternativas de financiamiento para obtener liquidez inmediata como por ejemplo el factoring el cual aplicaremos los índices de liquidez para medir los resultados, establecer un manual de políticas de créditos y cobranzas que brindaran los lineamientos que deben seguir las áreas responsables asimismo elaborar los flujogramas de los procedimientos de cobranza y créditos para conocimiento del personal que permitan aumentar la liquidez y por último se

propone un manual de políticas de pagos que ayudara para optimizar la negociación de líneas de créditos y de esta manera según a los resultados reducir las cuentas por pagar para no comprometer los activos y patrimonio de la empresa, de igual manera se ha elaborado la proyección de los estados financieros por 5 años. Por lo tanto, según a las propuestas estimadas se ha determinado como categoría solución a la tesis “Estrategias financieras para mejorar la liquidez en una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021”.

4.5.4 Objetivo general y específicos de la propuesta

De acuerdo a los problemas identificados en la empresa se tiene como objetivo general determinar estrategias financieras con el fin de mejorar la liquidez en una empresa farmacéutica, lo cual comprende 3 objetivos específicos: (a) determinar alternativas de financiamiento, (b) Analizar los procedimientos de la gestión de créditos y seguimiento de cobranzas y (c) Reducir las cuentas por pagar para mejorar la liquidez.

4.5.5 Impacto de la propuesta

La propuesta de estrategias financieras para mejorar la liquidez en una empresa farmacéutica que serán implementadas impactara de manera favorable en la evaluación créditos otorgados, así como en efectivizar la gestión de cobros para minimizar el riesgo en el aumento de las cuentas por cobrar, de igual manera incrementar la liquidez en los años proyectados para asumir sus compromisos sin dificultad de insolvencia de efectivo, de igual se buscar reducir las cuentas por pagar de corto plazo y cumplir oportunamente con sus pagos para acceder a beneficios de descuentos y ampliación de la línea de créditos con proveedores y de esta manera no comprometer al 100% sus activos y patrimonio de la empresa comercial farmacéutica.

4.5.6 Direccionalidad de la propuesta

Cuadro 1.

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. Determinar alternativas de financiamiento	Alternativa 1. Proponer alternativas de financiamiento para la fluidez del efectivo.	A1 Evaluar las alternativas de financiamiento	5/01/2022	3	8/01/2022	a. Administración b. Gerencia c. Área de créditos y cobranzas	100	KPI 1. Ratio de liquidez absoluta	Evidencia 1. Proyección de estados financieros en 5 años.
		A2 Proponer el factoring como medio para obtener liquidez inmediata	8/01/2022	2	10/01/2022	a. Administración b. Gerencia c. Área de créditos y cobranzas	90		
		A3 Presentar cotizaciones de factoring mediante una reunión al Área de administración y gerencia.	10/01/2022	4	14/01/2022	a. Administración b. Gerencia c. Área de créditos y cobranzas	50		
		A4 Realizar las proyecciones de los estados financieros	14/01/2022	3	17/01/2022	a. Administración b. Gerencia c. Área de créditos y cobranzas	200	KPI 2. Ratio de liquidez corriente	Evidencia 2. Cotizaciones del Factoring
		A5 Analizar y realizar las ratios de liquidez de los estados financieros proyectados	17/01/2022	2	19/01/2022	a. Administración b. Gerencia c. Área de créditos y cobranzas	100		
		A6 Aplicación del factoring como alternativa de financiamiento.	19/01/2022	4	23/01/2022	a. Administración b. Gerencia c. Área de créditos y cobranzas	400		

Cuadro 2.

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. Analizar los procedimientos de la gestión de créditos y seguimiento de cobranzas.	Alternativa 2. Proponer alternativas para mejorar la gestión de créditos y cobranzas.	A1 Revisión de las políticas vigentes	24/01/2022	3	27/01/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Área de créditos y cobranzas	120	KPI 3. Ratios de gestión: Rotación de cuentas por cobrar (veces)	Evidencia 3. Manual de políticas de cobranzas Flujograma de procedimiento de cobranza. Evidencia 4. Manual de políticas de créditos Flujograma de procedimiento de créditos
		A2 Revisas las formas y condiciones de cobranza.	27/01/2022	3	30/01/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Área de créditos y cobranzas	0		
		A3 Diseñar las nuevas políticas de créditos y cobranzas	30/01/2022	7	6/02/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Área de créditos y cobranzas	300		
		A4 Reunión con gerencia para autorizar la aplicación de las nuevas políticas de créditos y cobranzas	6/02/2022	2	8/02/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Gerencia	0	KPI 4. Ratio de periodo promedio de cobranza (Días)	
		A5 Implementar las nuevas políticas de créditos y cobranzas	8/02/2022	6	14/02/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Área de créditos y cobranzas	200		
		A6 Verificar el cumplimiento de las políticas mediante los ratios de gestión.	14/02/2022	6	20/02/2022	a. Administración b. Contabilidad	0		

Cuadro 3.

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. Reducir las cuentas por pagar para mejorar la liquidez.	Alternativa 3. Implementar un manual de políticas de pagos y flujo de pagos.	A1 Revisión de los plazos pactados con los proveedores	20/02/2022	4	24/02/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Asistente de finanzas	0	KPI 5. Ratio de solvencia-grado de endeudamiento o patrimonial	Evidencia 5. Manual de Política de pago y flujograma de procesos de pago
		A2 Evaluar los créditos y negociar los descuentos por pronto pago	24/02/2022	5	1/03/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Asistente de finanzas d. Logística-compras	60		
		A3 Replantear políticas y procedimientos de pagos en un manual	1/03/2022	6	7/03/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Asistente de finanzas d. Logística-compras	300		
		A4 Presentar el nuevo manual de políticas de pagos a gerencia	7/03/2022	2	9/03/2022	a. Administración b. Contabilidad c. Gerencia	0	KPI 6. Periodo promedio de pago = cuentas por pagar x 360/costo de venta	
		A5 Luego de la aprobación capacitar en la implementación del nuevo manual de políticas	9/03/2022	7	16/03/2022	a. Administración b. Contabilidad	400		
		A6 Evaluar el grado de endeudamiento cada tres meses para evitar excesos	16/03/2022	2	18/03/2022	a. Administración b. Contabilidad	0		

4.4.1 Entregable 1

Objetivo 1: Determinar alternativas de financiamiento

Solución 1: Proponer alternativas de financiamiento para la fluidez del efectivo.

Evidencia 1. Estados financieros proyectados.

Cuadro 4.

Estado de situación financiera proyectados 2020 al 2025

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Activo corriente	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Efectivo y equivalente de efectivo	3,070,180.73	3,377,198.80	3,714,918.68	4,086,410.55	4,495,051.61	4,944,556.77
Cuentas por cobrar comerciales	6,835,302.13	6,493,537.02	6,168,860.17	5,860,417.16	5,567,396.31	5,289,026.49
Otras cuentas por cobrar	467,338.47	443,971.55	421,772.97	400,684.32	380,650.10	361,617.60
Existencias	11,053,308.78	10,721,709.52	10,400,058.23	10,088,056.48	9,785,414.79	9,491,852.35
Gastos pagados por anticipado	532,329.68	548,299.57	564,748.56	581,691.01	599,141.74	617,116.00
Total activo corriente	21,958,459.79	21,584,716.46	21,270,358.61	21,017,259.53	20,827,654.55	20,704,169.20
Activo no corriente						
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	13,091,186.90	13,745,746.25	15,902,524.54	17,485,468.62	19,143,781.49	20,382,970.56
Activos Intangibles (Neto)	366,888.38	363,953.27	361,041.65	358,153.31	355,288.09	352,445.78
Activos por Impuestos a las Ganancias Diferidos	57,048.00	61,041.36	65,314.26	69,886.25	74,778.29	280,012.77
Total activo no corriente	13,515,123.28	14,170,740.88	16,328,880.44	17,913,508.19	19,573,847.86	20,733,429.11
Total Activo	35,473,583.07	35,755,457.34	37,599,239.05	38,930,767.73	40,401,502.41	41,719,598.32
Pasivo y Patrimonio						
Pasivo corriente						
Tributos por pagar	178,345.48	183,695.84	189,206.72	194,882.92	200,729.41	206,751.29
Remuneración y participaciones por pagar	311,423.99	314,538.23	317,683.61	320,860.45	324,069.05	327,309.74
Obligaciones Financieras	5,252,307.34	4,727,076.61	4,254,368.95	3,128,932.05	2,816,038.85	2,534,434.96
Cuentas por Pagar Comerciales	15,194,299.40	14,442,673.42	13,431,686.28	12,491,468.24	11,617,065.47	10,803,870.88
Otras Cuentas por Pagar	1,002,018.55	971,957.99	942,799.25	914,515.28	887,079.82	660,467.42
Total pasivo corriente	21,938,394.76	20,639,942.10	19,135,744.82	17,050,658.94	15,844,982.59	14,532,834.30
Pasivo no corriente						
Obligaciones Financieras	4,508,187.09	4,372,941.47	4,241,753.23	4,114,500.63	3,362,304.10	3,261,434.98
Total, pasivo no corriente	4,508,187.09	4,372,941.47	4,241,753.23	4,114,500.63	3,362,304.10	3,261,434.98
Total pasivo	26,446,581.85	25,012,883.57	23,377,498.05	21,165,159.57	19,207,286.70	17,794,269.28
Patrimonio						
Capital	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00
Capital Adicional	1,691,584.30					
Reservas						
Resultados acumulados	2,440,818.49	5,769,916.92	9,177,073.77	12,656,241.00	16,200,108.15	19,077,323.88
resultados del ejercicio	3,329,098.43	3,407,156.85	3,479,167.23	3,543,867.15	3,428,607.56	3,282,505.15
Total Matrimonio	9,027,001.22	10,742,573.77	14,221,741.00	17,765,608.15	21,194,215.72	23,925,329.03
Total pasivo y patrimonio	35,473,583.07	35,755,457.34	37,599,239.05	38,930,767.73	40,401,502.41	41,719,598.32

Fuente: Elaboración propia 2021

Cuadro 5.

Estado de resultados proyectados 2020 al 2025.

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Ventas netas	77,849,247.85	82,909,448.96	88,298,563.14	94,037,969.75	100,150,437.78	106,660,216.24
Costo de ventas	-62,878,222.40	-67,279,697.97	-71,989,276.83	-77,028,526.20	-82,420,523.04	-88,189,959.65
Utilidad bruta	14,971,025.45	15,629,750.99	16,309,286.32	17,009,443.54	17,729,914.74	18,470,256.59
Gastos Operativo						
Gastos de ventas	-6,002,562.49	-6,302,690.61	-6,617,825.14	-6,948,716.40	-7,435,126.55	-7,955,585.41
Gastos Administrativos	-4,488,376.90	-4,712,795.75	-4,948,435.53	-5,195,857.31	-5,559,567.32	-5,948,737.03
Total Gastos operativos	-10,490,939.39	-11,015,486.36	-11,566,260.68	-12,144,573.71	-12,994,693.87	-13,904,322.44
Utilidad operativa	4,480,086.06	4,614,264.63	4,743,025.64	4,864,869.83	4,735,220.87	4,565,934.14
Otros ingresos y egresos						
Ingresos financieros	50,581.10	52,098.54	53,661.49	55,271.34	56,929.48	58,637.36
Otros ingresos	805,830.06	830,004.96	854,905.11	880,552.26	906,968.83	934,177.89
Cargas financieras	-614,371.79	-663,521.53	-716,603.25	-773,931.51	-835,846.04	-902,713.72
Otros egresos						
Total de otros ingresos y egresos	242,039.37	218,581.96	191,963.35	161,892.08	128,052.27	90,101.54
Utilidad antes de impuestos	4,722,125.43	4,832,846.60	4,934,988.98	5,026,761.91	4,863,273.14	4,656,035.68
Impuesto a la renta	- 1,393,027.00	- 1,425,689.75	- 1,455,821.75	- 1,482,894.76	- 1,434,665.58	- 1,373,530.53
UTILIDAD NETA	3,329,098.43	3,407,156.85	3,479,167.23	3,543,867.15	3,428,607.56	3,282,505.15

Fuente: Elaboración propia 2021

En relación al cuadro 4 y 5 se realizó los estados financieros para medir el aumento proyectado de la liquidez de la empresa en relación al incremento de ventas que ayudara en la rotación de inventarios, la gestión de las cuentas por cobrar y el cumplimiento oportuno de las cuentas por pagar de corto plazo.

Indicador 01: Ratios de liquidez absoluta

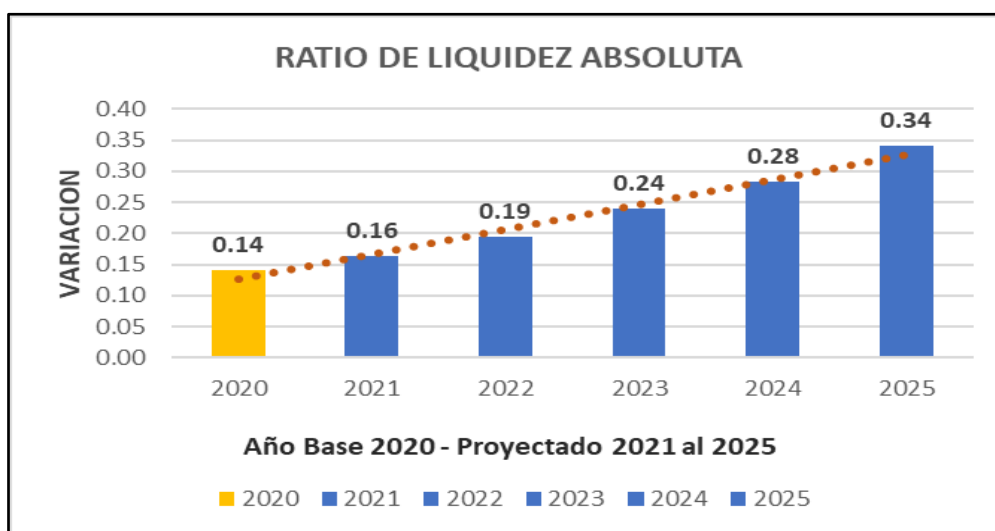
Tabla 21.

Ratio de liquidez absoluta, períodos 2020 al 2025

Fórmula	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Efectivo y equiv. de efectivo	3,070,180.73	3,377,198.80	3,714,918.68	4,086,410.55	4,495,051.61	4,944,556.77
Pasivo corriente	21,938,394.76	20,639,942.10	19,135,744.82	17,050,658.94	15,844,982.59	14,532,834.30
Resultado	0.14	0.16	0.19	0.24	0.28	0.34

Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 25.
Variación de liquidez absoluta del 2020 al 2025



Según la tabla 21 y figura 25, que comprende el cálculo del ratio de liquidez absoluta en base a los estados financieros proyectados del año 2021 al 2025 que fueron realizados en base al periodo 2019 y 2020 con la finalidad de analizar el comportamiento de la liquidez se obtuvieron como resultado de liquidez absoluta que en el año 2021 incremento en 0.16, para el año 2022 aumentara en 0.19, en el año 2023 será 0.24, para el año 2024 es 0.28 y finalmente en el año 2025 obtendrá 0.34 de efectivo y equivalente de efectivo por cada sol de deudas a corto plazo quiere decir que en los años proyectados la variación ha sido positiva lo que permitirá cumplir oportunamente con sus obligaciones por pagar con menos dificultad en comparación al año 2020.

Indicador 02: Ratios de liquidez corriente

Tabla 22.

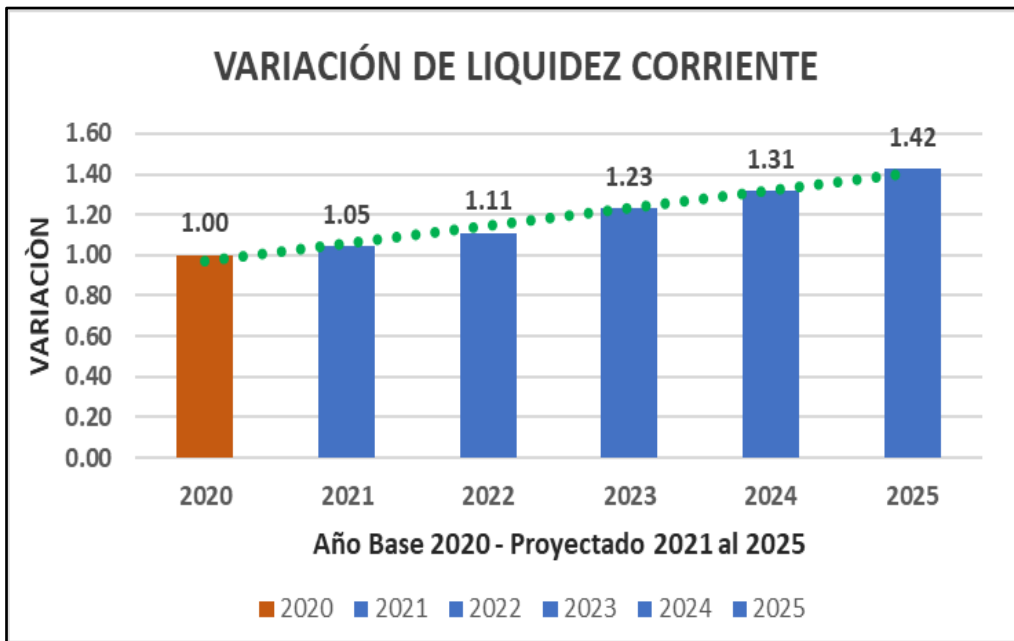
Ratio de liquidez corriente, períodos 2020 al 2025

Fórmula	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Activo corriente	21,958,460	21,584,716.	21,270,359.	21,017,260.	20,827,655.	20,704,169.
Pasivo corriente	21,938,394. 76	20,639,942. 10	19,135,744. 82	17,050,658. 94	15,844,982. 59	14,532,834. 30
Resultado	1.00	1.05	1.11	1.23	1.31	1.42

Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 26.

Variación de liquidez corriente del 2020 al 2025



De acuerdo a la tabla 22 y figura 26 se visualiza que se obtuvieron resultados óptimos en la aplicación de la liquidez corriente según las proyecciones estimadas de los estados financieros del año 2021 al 2025, con relación al año 2021 se obtendrá 1.05, en el año 2022 será 1.11, para el 2023 obtendrá 1.23, para el periodo 2024 será de 1.31 y por último para el año 2025 alcanzará a 1.42 lo que significa que cuenta con liquidez para cubrir sus compromisos de pagos además de contar con un excedente para evaluar futuros proyectos, esto se debe a que se estima trabajar con factoring para obtención de liquidez inmediata de ser de suma urgencia para la empresa, incrementar las ventas para optimizar la rotación de medicamentos en sobre stock a través de promociones de igual manera reducir las cuentas por pagar a corto plazo y considerar alternativas financieras a largo plazo.

Evidencia 2. Cuadro comparativo de Factoring

Figura 27.

Factoring

Factoring							
Institución	Número días	Ventas clientes	TEA	TED	Interes descontado	Comisiones por documento	Importe a cobrar
Facturedo	60	302,600.00	24.70%	0.0613%	10,930.39		291,669.61
Scotiabank	60	302,600.00	26.00%	0.0642%	11,434.11	345.00	290,820.89
BBVA	60	302,600.00	32.00%	0.0771%	13,682.89	105.00	288,812.11
BCP	60	302,600.00	22.00%	0.0553%	9,864.35	300.00	292,435.65
Interbank	60	302,600.00	23.00%	0.0575%	10,262.36	105.00	292,232.64
Factoring							
Institución	Número días	Ventas clientes	TEA	TED	Interes descontado	Comisiones por documento	Importe a cobrar
Facturedo	30	302,600.00	24.70%	0.0613%	5,515.46		297,084.54
Scotiabank	30	302,600.00	26.00%	0.0642%	5,772.11	345.00	296,482.89
BBVA	30	302,600.00	32.00%	0.0771%	6,920.58	105.00	295,574.42
BCP	30	302,600.00	22.00%	0.0553%	4,973.04	300.00	297,326.96
Interbank	30	302,600.00	23.00%	0.0575%	5,175.44	105.00	297,319.56
Descuento por pronto pago							
Crédito	Condición	TDEM					
A 30 días	Contado	2.00%					
A 60 días	Contado	3.00%					

De acuerdo a la figura 27 se puede visualizar las diferentes instituciones financieras y empresa de factoring que brindan diferentes tasas de descuento y comisiones de las cuales se ha optado como una alternativa financiera para obtener efectivo o liquidez inmediata para cubrir pagos de corto plazo sin tener que recurrir y esperar el trámite de los préstamos bancarios con tasas altas. De acuerdo a la figura se optó por elegir al banco BCP como alternativa de financiamiento para la empresa debido a que la tasa de descuento es menor en comparación a las otras entidades esto se debe a que la empresa tiene historial de créditos con el banco, por lo cual le permitirá desarrollar sus operaciones que necesiten disponibilidad de efectivo inmediato con normalidad.

4.4.2 Entregable 2

Objetivo 2: Analizar los procedimientos de la gestión de créditos y seguimiento de cobranzas.

Solución 2: Proponer alternativas para mejorar la gestión de créditos y cobranzas mediante políticas y procedimientos.

Evidencia 3. Manual de políticas y procedimientos de cobranzas.

Figura 28.

Manual de políticas y procedimientos de cobranzas



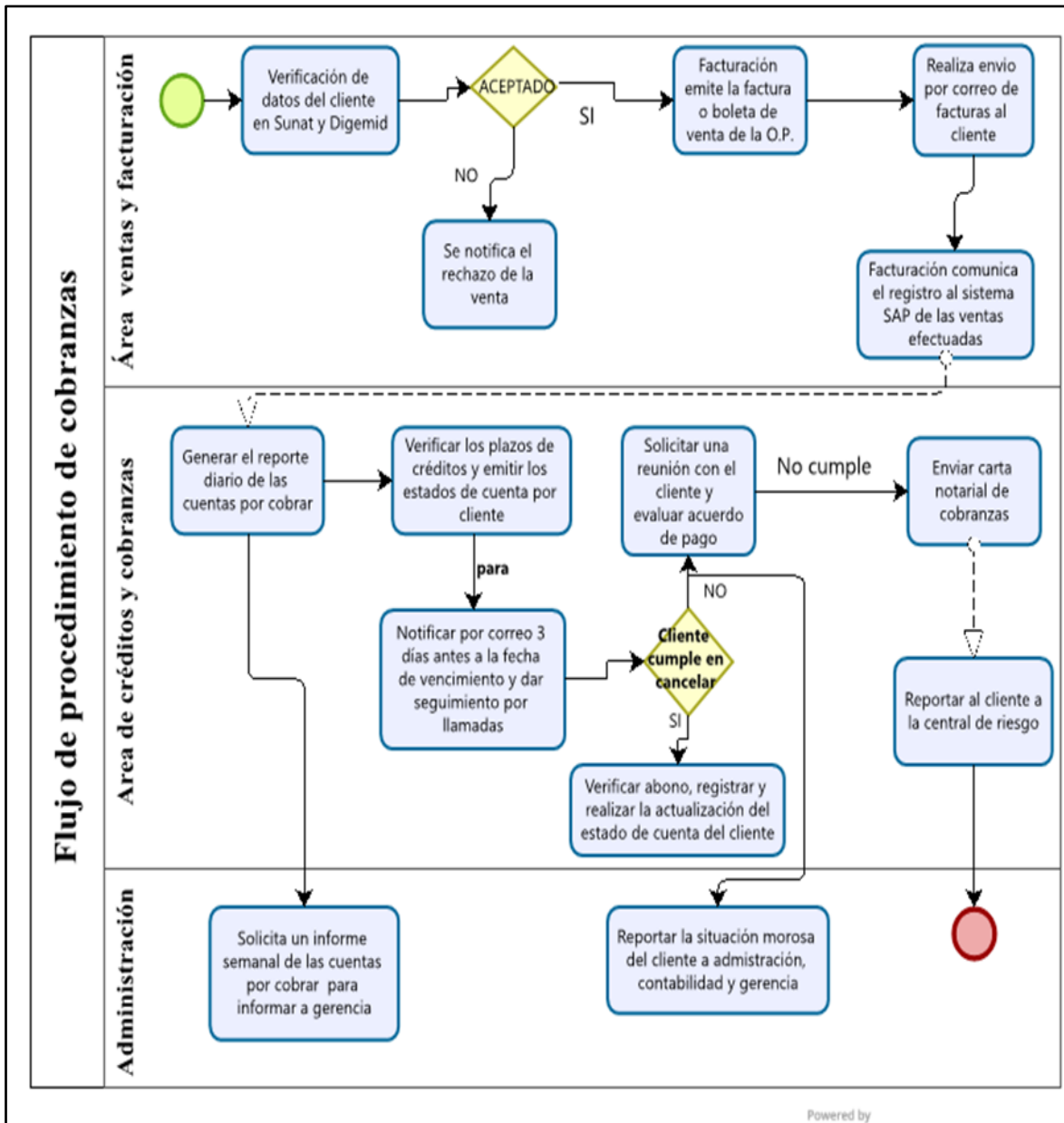
Fuente: Elaboración propia 2021

En la figura 28 se visualiza la caratula del manual de políticas de cobranzas este documento proporcionara los lineamientos y procedimientos realizados de acuerdo a la evaluación de los procesos que actualmente se ejecutan las áreas involucradas que deben seguir para optimizar la gestión de cobranzas y garantizar el cumplimiento de pago de los

clientes en el plazo estipulado, así como reducir los riesgos de tener cuentas por cobrar incobrables y con ello obtener los ingresos en las fechas programadas para cumplir puntualmente con los pagos a los proveedores.

Figura 29.

Flujograma de procedimientos de cobranzas



Powered by

Indicador 03: Ratios de rotación de cuentas por cobrar

Tabla 23.

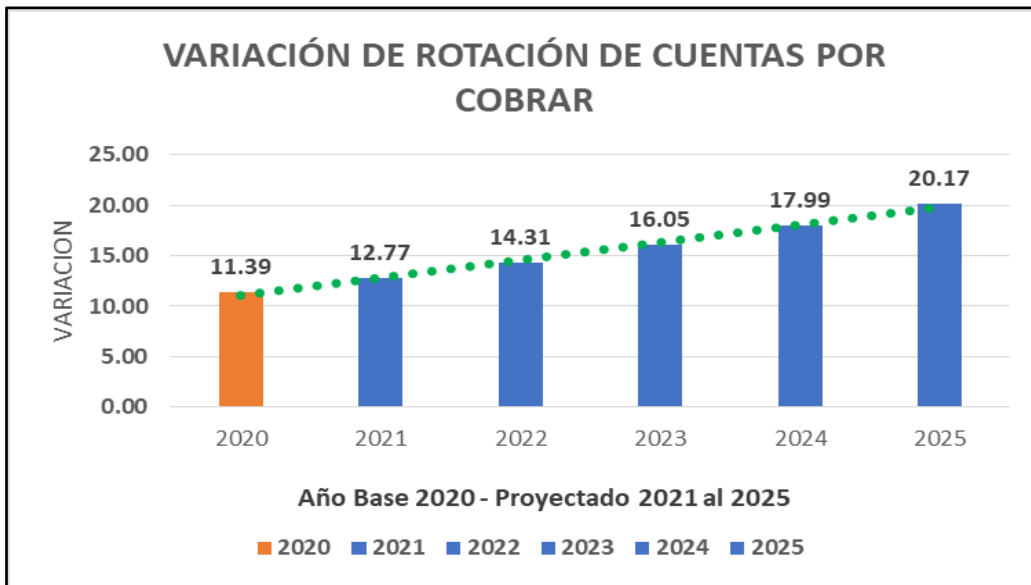
Ratios de rotación de cuentas por cobrar 2020 al 2025

Fórmula	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas netas	77,849,248	82,909,449	88,298,563	94,037,970	100,150,438	106,660,216
Cuentas por cobrar	6,835,302	6,493,537	6,168,860	5,860,417	5,567,396	5,289,026
Resultado en veces	11.39	12.77	14.31	16.05	17.99	20.17

Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 30.

Variación de rotación de cuentas por cobrar



De acuerdo a la tabla 23 y figura 30 en dirección del objetivo 2 de establecer lineamientos para la gestión de créditos y cobros se visualiza como resultado del ratio de rotación de cuentas por cobrar en veces en los 5 años proyectados que en el periodo 2021 se obtendrá 12.77 veces, en el año 2022 será 14.31, año 2023 será 16.05, para el 2024 obtendrá 17.99 y al periodo 2025 será 20.17 por lo que significa que en comparación al año base 2020 se ha estimado una eficiente rotación de las carteras por cobrar con la implementación de políticas y procedimientos de cobranzas y créditos.

Indicador 04: Ratio de periodo promedio de cobranza (días)

Tabla 24.

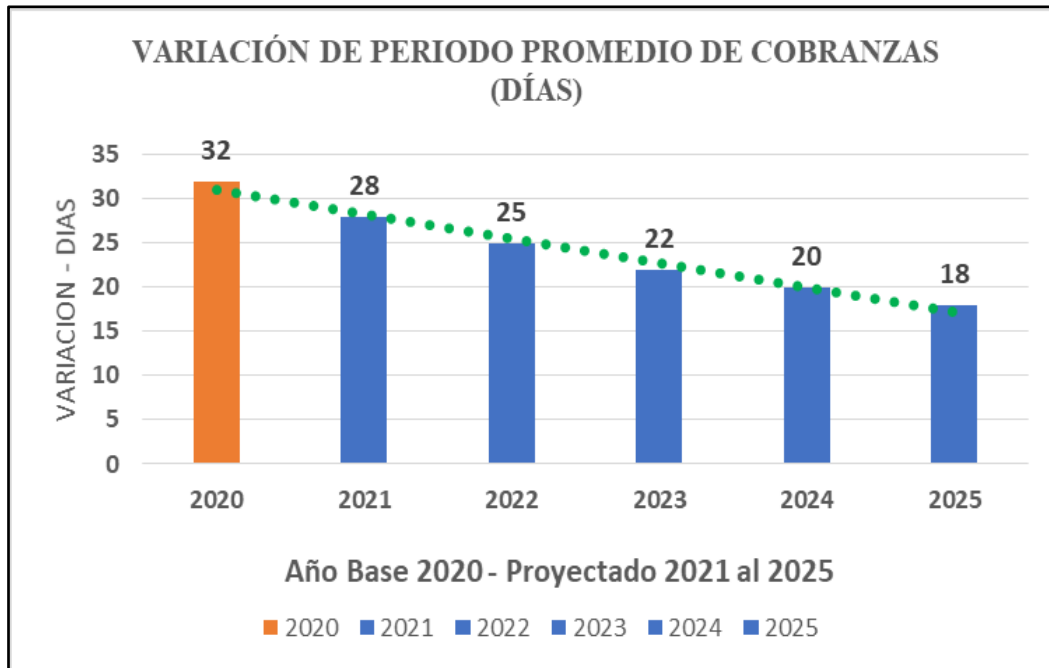
Ratios de periodo promedio de cobranza (días) 2020 al 2025

Fórmula	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Cuentas por cobrar x 360	2,460,708,767	2,337,673,328	2,220,789,662	2,109,750,179	2,004,262,670	1,904,049,536
Ventas netas	77,849,248	82,909,449	88,298,563	94,037,970	100,150,438	106,660,216
Resultado en días	31.61	28.20	25.15	22.44	20.01	17.85

Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 31.

Variación de periodo promedio de cobranza (días)



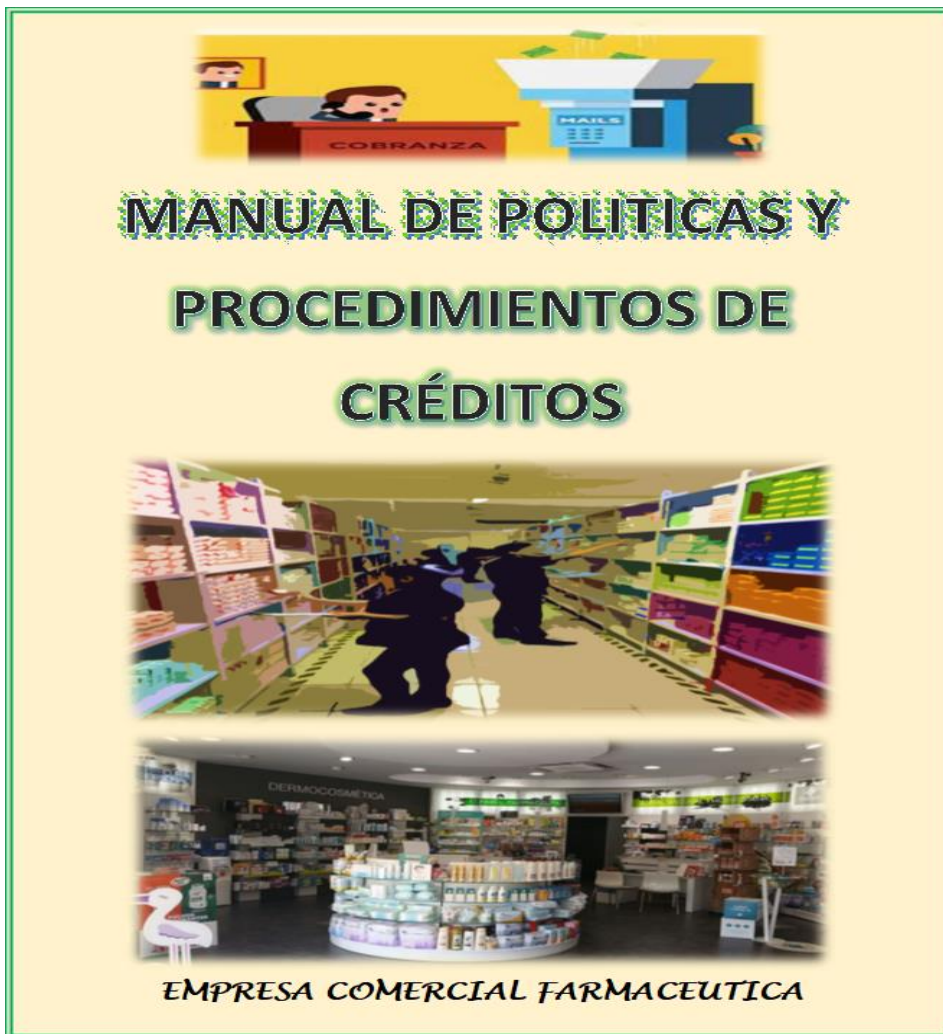
En la tabla 24 y figura 31 muestra la tendencia del periodo promedio de cobranzas con relación a los años proyectados de los estados financieros, según el año base 2020 la empresa tuvo como resultado que el periodo promedio de cobranzas era 32 días en la empresa comercial por lo que se considera un riesgo moderado pero había deficiencia en la evaluación crediticia del cliente así como la falta de procedimientos de cobro que ocasionaban el incumplimiento en los plazos de pago del cliente por lo cual se desarrolló las políticas de cobranzas y créditos que brinden mayor efectividad en los cobros. Asimismo, esto influye de manera positiva en los ratios de periodo de cobranzas proyectadas donde se

tuvieron como resultado del año 2021 al 2025 la siguiente variación de 28, 25, 22, 20 y 18 días respectivamente lo cual se puede visualizar y estimar una mejora en la gestión de cobranzas.

Evidencia 4. Manual de políticas y procedimientos de créditos

Figura 32.

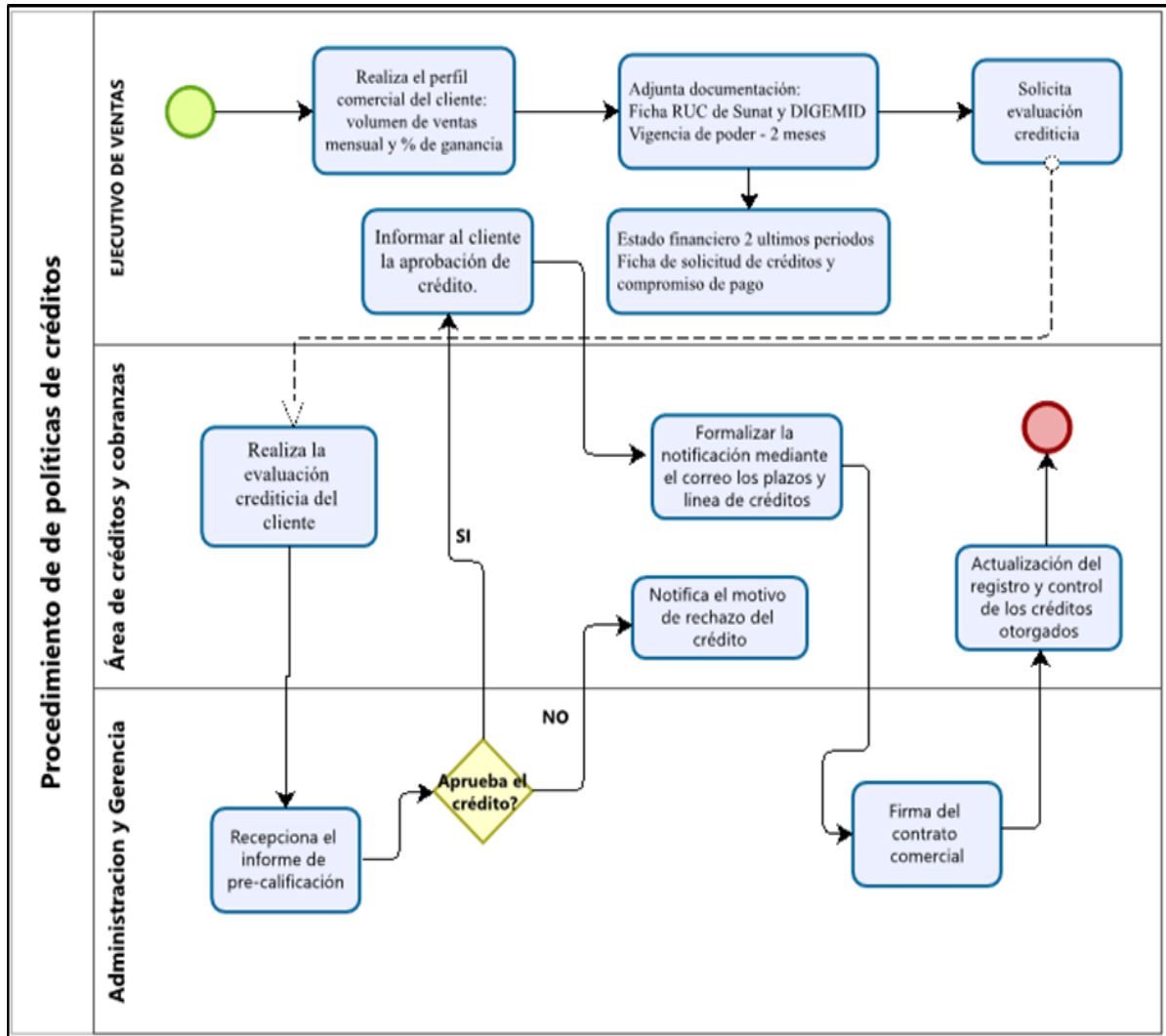
Manual de políticas y procedimientos de créditos



Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 33.

Flujograma de procedimientos de otorgar créditos



4.4.3 Entregable 3

Objetivo 3: Reducir las cuentas por pagar para mejorar la liquidez.

Solución 3: Implementar un manual de políticas de pagos y flujo de pagos.

Evidencia 5: Manual de políticas y procedimiento de pagos y flujograma de proceso de pagos.

Figura 34.

Manual de políticas y procedimiento de pagos



Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 35.

Flujograma de procesos de pagos

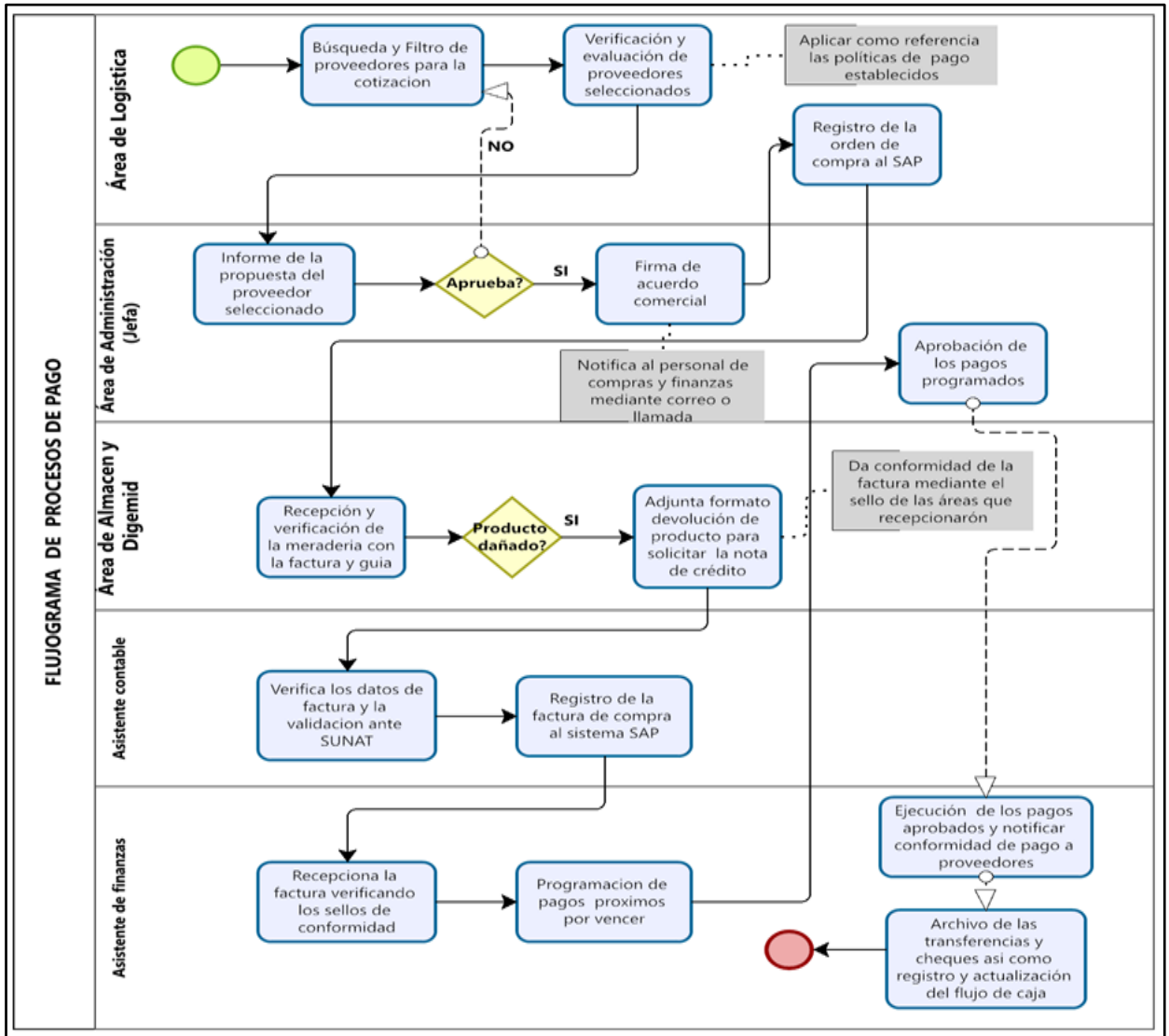


Tabla 25.

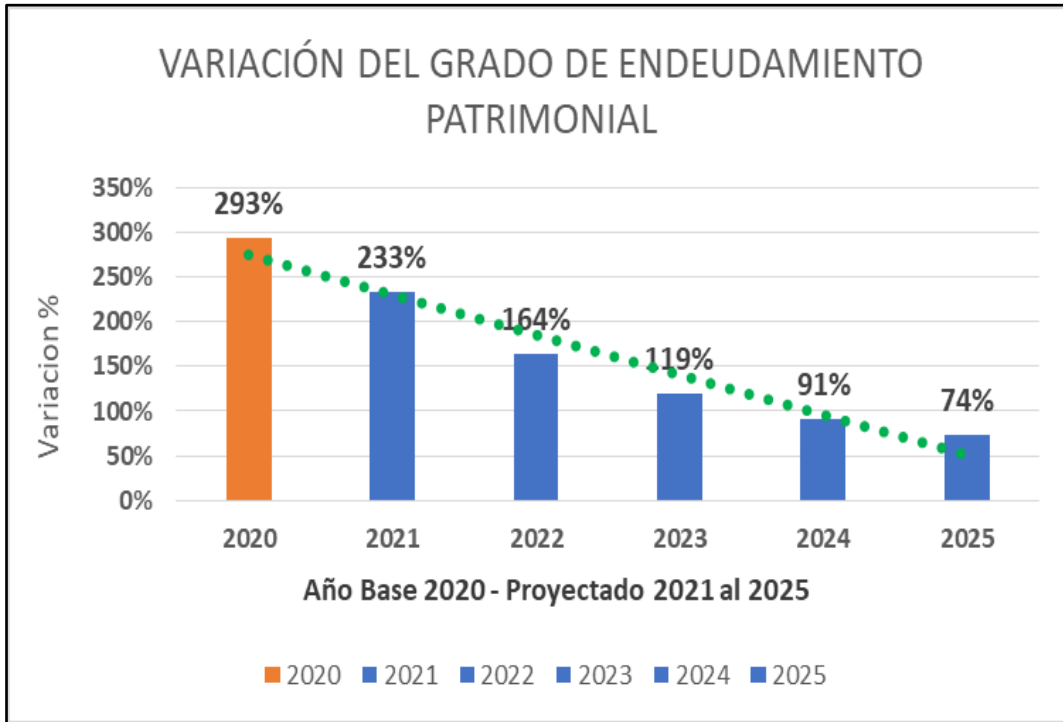
Ratios de solvencia- grado de endeudamiento patrimonial 2020 al 2025

Fórmula	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Total Pasivo	26,446,582	25,012,884	23,377,498	21,165,160	19,207,287	17,794,269
Patrimonio	9,027,001	10,742,574	14,221,741	17,765,608	21,194,216	23,925,329
Resultado en días	2.93	2.33	1.64	1.19	0.91	0.74

Fuente: Elaboración propia 2021

Figura 36.

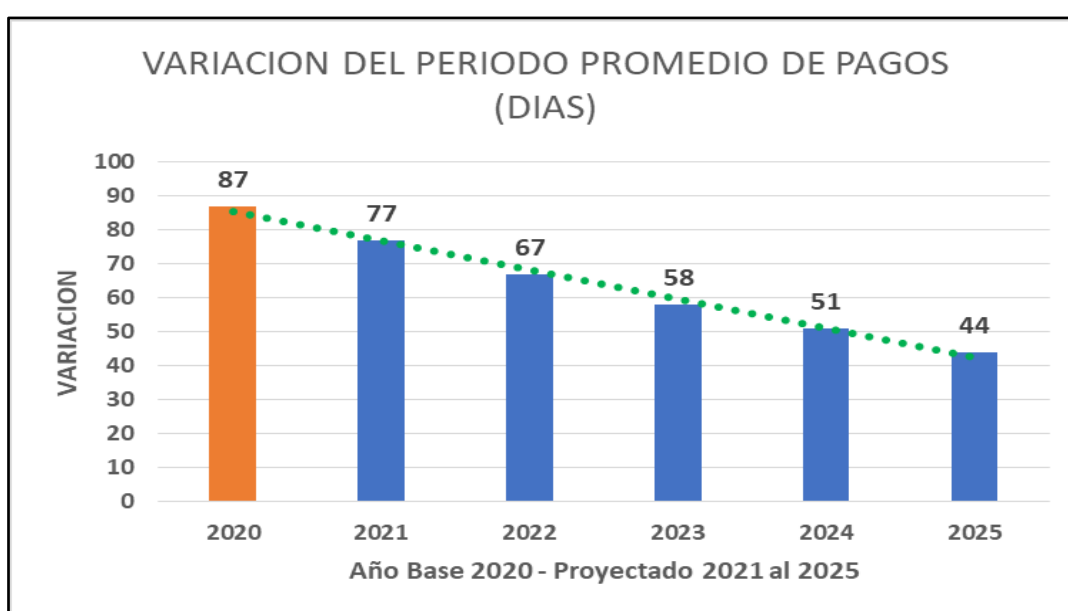
Variación del grado de endeudamiento patrimonial 2020 al 2025



Según la tabla 25 y figura 36 se visualiza que el año base 2020 las deudas totales de la empresa fue de 293% sobrepasan al patrimonio total quiere decir que la partida de pasivo total compromete el 100% de su patrimonio esto fue debido a que la empresa no priorizaba los pagos a corto plazo pues no consideraba el análisis de los ratios ante alguna adquisición de activos fijos, además no tenían lineamientos definidos para el proceso dependían de la financiación a través de proveedores por lo que algunas veces no pagaban oportunamente sus deudas. Asimismo, en relación al objetivo 3 de reducir las cuentas por pagar se estableció un manual de políticas de pago que mejore los procesos de pago por lo que en las proyecciones realizadas del año 2021 al 2025 se obtendrá que las deudas de corto plazo representan en 233%, 164%, 119%, 91% y 74% respectivamente porque las proyecciones para el año 2025 han sido optimas ya que para aquel año ha ido disminuyendo solo representa el 74% de sus fondos fijos.

Tabla 26.*Ratios de gestión- periodo promedio de pago (días) 2020 al 2025*

Fórmula	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Cuentas por pagar x 360	5,469,947,784	5,199,362,432	4,835,407,062	4,496,928,567	4,182,143,568	3,889,393,518
Costo de venta	62,878,222	67,279,698	71,989,277	77,028,526	82,420,523	88,189,960
Resultado en días	86.99	77.28	67.17	58.38	50.74	44.10

Fuente: Elaboración propia 2021**Figura 37.***Variación del periodo promedio de pago (días) 2020 al 2025*

Según la tabla 26 y figura 37 se visualiza que en año base 2020 la rotación de cuentas por pagar era de 87 días debido a que tenía deudas en exceso no cumplían en pagar puntualmente a algunos proveedores esto ocasiona que los proveedores limiten las líneas de créditos, por lo que con la implementación del manual de políticas de pago se estima tener un mejor control y seguimiento de las cuentas por pagar para efectivizar el proceso de pago oportuno, por lo tanto en las proyecciones realizadas en el estado financiero del año 2021 al 2025 se proyectó como resultado el periodo promedio de pago será de 77, 67, 58, 51 y 44 días respectivamente esto significa un resultado optimista ya que ha ido disminuyendo los días de pagos en relación a los años anteriores debido a una buena gestión de pagos.

4.6 Discusión

La presente investigación denominada estrategias financieras para la mejora de la liquidez en una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021 tiene como objetivo principal en proponer las estrategias financieras con el fin de incrementar la liquidez en la empresa farmacéutica esto es debido a que se identificó como uno de los problemas prioritarios que no cuenta con suficiente liquidez para cumplir con sus compromisos de corto plazo porque no tiene actualizado las políticas de cobros y créditos para agilizar la recaudación de efectivo y de tal forma incide el exceso de las cuentas por pagar porque genera dependencia total del capital ajeno.

Además, según los resultados obtenidos mediante la triangulación del Atlas. Ti, en los periodos analizados del 2018 al 2020 uno de los ratios relevantes que se evidenció es el análisis del ratio de liquidez absoluta que mide la capacidad de respaldó solo de la partida de efectivo en relación a sus deudas de corto plazo lo cual fue de 0.06, 0.08, y 0.14 respectivamente para el año 2018, 2019 y el 2020 quiere decir que hubo un pequeño incremento en cada periodo para cubrir cada sol de sus pasivos menores a un año, asimismo en cuanto al resultado de ratio de capital de trabajo en el año 2018 tuvo un déficit de S/- 253,192.60, del mismo modo para el 2019 cuenta con una diferencia negativa de S/ - 12,588.71 y en el 2020 la diferencia fue positiva de S/20,065.03 luego de haber cumplido con sus obligaciones de corto plazo por lo que se visualiza que en estos 2 primeros años la variación no fue favorable para cubrir sus pagos menores a un año y para el año 2020 hubo un excedente mínimo de fondo para continuar con sus operaciones diarias debido a que en ese obtuvo el préstamo de reactiva Perú..

Por otro lado, según a la propuesta realizada sobre las alternativas de financiamiento se estimó mediante las proyecciones de los estados financieros a 5 años y el financiamiento del factoring, en cuanto a la táctica empleada fue el análisis de ratio de liquidez absoluta un incremento significativo de 0.16, 0.19, 0.24, 0.28 y 0.38 respectivamente del año 2021 al 2025 dispone de efectivo líquido para cumplir con sus deudas menores a 1 año, de igual manera en la proyección del ratio de liquidez corriente hubo un incremento de 1.05, 1.11, 1.23, 1.31 y 1.42 respectivamente a los años 2021 al 2025 lo cual es favorable para mantener el flujo operativo sin dificultad de contingencias de insolvencia de efectivo a futuro.

Por lo tanto, el objetivo general en relación a los resultados obtenidos del año 2018 al 2020 coincide con el estudio de Castro (2020) donde manifiesta que los problemas en la liquidez es debido a que no existen políticas para otorgar créditos, no se dan el seguimiento adecuado a los cartera de créditos y no toman en cuenta los indicadores financieros que muestran la situación financiera, de igual forma el personal del área de cobranzas no está capacitado para otorgar créditos lo cual genera una posible incobrabilidad de las cuentas por cobrar. De igual manera concuerda con Suyon (2019) quien obtuvo como resultado de un capital de trabajo negativo de -12,319 y liquidez de 0.30 por cada sol de deuda corriente, por lo cual tuvo dificultad para asumir con sus obligaciones, también no tiene control de ingresos y gastos, por lo tanto concluye que el diseño de una planeación financiera estratégica ayudará a aumentar la liquidez para cumplir con sus compromisos a vencer, por lo cual propone realizar proyecciones de los ingresos y egresos para realizar un comparativo con el periodo histórico para medir las variaciones y la capacidad de disposición de efectivo.

Por otro lado, difiere con la indagación de Filipes (2018) en cuanto a que la entidad tiene dificultades de liquidez debido a una deficiente gestión en crédito y cobranza, y disminución de las ventas por falta de estrategias financieras en ventas y marketing, por lo cual sugiere implementar la planeación financiera diseñada para incrementar las ventas, reducir la partida por cobrar y mejorar la liquidez.

Con relación al objetivo específico planteado que consiste en analizar la situación de la liquidez en la empresa comercial de acuerdo al resultado obtenido mediante la entrevista y el análisis cuantitativo del análisis financiero se identificó la falta de un manual de políticas de créditos y cobranzas, por lo que el encargado otorga créditos sin una previa evaluación del cliente lo que conlleva al incremento de las cuentas por cobrar en los periodos analizados, asimismo para dar solución a esta problemática se propuso implementar el manual de políticas de créditos y cobranzas, flujograma de procesos para disminuir la partida por cobrar. De igual manera con respecto a los resultados obtenidos en los años 2018,2019 y 2020 sobre el plazo promedio de cobranzas fue de 18, 26 y 32 días respectivamente, así como una rotación de 20, 14 y 11 veces esto fue debido a la inadecuada gestión de cobranzas y la inexistencia de evaluación del riesgo crediticio del cliente solo por el hecho de generar y captar más ingresos. En cuanto al resultado del análisis vertical del estado de situación financiera se obtuvo que en el 2018 fue de 12.38% del total de activos, en el año 2019

represento 16.52% y para el 2020 fue de 19.27% según los entrevistados manifiestan que no hay un medio de cobro como aval para garantizar la cobranza y agilización de efectivo.

Asimismo según la alternativa de solución 2 se propuso como evidencia la implementación de los manuales de políticas de créditos y cobranzas lo cual permitió proyectar en los estados financieros una disminución de 5% de la partida por cobrar entre el año 2021 al 2025, además se evidenció en el resultado del KPI de ratio de rotación de cuentas por cobrar proyectados el cual tuvo una variación de 13, 14, 16, 18 y 20 veces respectivamente para los 5 años que comprenden del 2021 al 2025 de igual forma el plazo promedio de cobros proyectados fue en 28, 25, 22, 20 y 18 días, por lo tanto se observa que hubo una mejora en la gestión de cobranzas lo cual permitirá disponer de mayor liquidez de manera inmediata para cubrir sus compromisos corriente y realizar futuros proyectos de expansión.

Por lo tanto, coincide con la investigación de Macías (2017) donde concluyo como resultado de la indagación que no existe manuales de crédito y cobranza, hay deficiente comunicación entre el área de ventas y créditos, además refiere no tiene una adecuada evaluación y verificación del historial crediticio de los clientes venden sin ninguna planificación; esto género que la liquidez disminuya cada periodo y aumente las cuentas por pagar. De igual manera guarda concordancia con López y Vidal (2019) quienes indican el impacto que genera las cuentas por cobrar y pagar en la liquidez es debido a que la entidad no tiene políticas y procesos definidos con la realidad actual por lo cual estableció estrategias que ayuden a agilizar las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez y reducir de tal manera las cuentas por pagar. Asimismo, concuerda con el estudio de Avelino (2017) donde refiere que la empresa no cuenta de una comunicación eficiente entre el área de ventas y cobranza, no existe un adecuado procedimiento de seguimiento y políticas de cobranzas conlleva a la morosidad e incobrabilidad de los clientes y escasez de liquidez para cumplir con sus obligaciones puntualmente, por otro lado, concluyó que existe deficiencias en el ratio de gestión por lo cual recomienda tomar medidas correctivas oportunamente para evitar futuras contingencias.

Por ultimo con respecto al segundo objetivo específico planteado para identificar los factores que incidieron en la liquidez de la empresa, el cual se determinó en relación a las

entrevistas y el análisis del registro documental realizadas los factores de mayor importancia es el aumento de las cuentas por cobrar por la falta de una evaluación crediticia de los clientes y seguimiento de cobros, exceso de las cuentas por pagar debido al sobre stock de mercaderías de baja rotación que no generan liquidez de manera inmediata lo que conlleva a una disminución de la partida de efectivo de igual manera genera el riesgo de insolvencia para cumplir con sus compromisos.

Por lo cual en cuanto al resultado del análisis cuantitativo obtenido relacionado a la subcategoría financiamiento se aplicó el ratio de solvencia - grado de endeudamiento el cual mide la capacidad de respaldo del activo total con respecto a los pasivos, por lo cual se visualiza que para el año 2018, 2019 y 2020 el activo total estuvo comprometido con su deuda total en 84%, 81% y 75% respectivamente quiere decir que evidencio una mejora en la disminución al año 2020 pero aún sigue siendo un factor riesgo a futuro ya que genera dependencia casi total de sus acreedores y una escasa autonomía financiera. De igual manera en el ratio de solvencia – endeudamiento a corto plazo se evidencio que las deudas de corto plazo representan en 532%, 398% y 243% con respecto al patrimonio de la empresa en el año 2018, 2019 y 2020, quiere decir que las deudas sobrepasan en más del 100% del patrimonio, asimismo se obtuvo como resultado del grado de endeudamiento a largo plazo fue de 0.00%, 40%, y 50% respectivamente por lo que en este ratio la variación es favorable.

Por lo tanto, en la siguiente propuesta se determinó como tercera alternativa de solución la implementación de un manual de políticas de pagos y flujograma de pago con la finalidad de evitar el sobre stock de compra de medicamentos y reducir las cuentas por pagar en una variación de 7%, por lo cual se aplicó el KPI de ratio de solvencia – grado de endeudamiento patrimonial a los estados financieros proyectados donde se evidencia el resultado obtenido para el periodo 2021 al 2025 ha ido disminuyendo progresivamente en 233%,164%, 119%, 91% y 74% cabe indicar mediante la aplicación del manual se lograra reducir el nivel de endeudamiento en la empresa para evitar futuros riesgos de insolvencia.

Po otra parte, el presente estudio coincide con Tello (2017) donde explica como resultado de su estudio que la empresa concurre con frecuencia al financiamiento bancario para obtener liquidez que ayuden al pago de sus obligaciones de corto plazo, de igual forma señaló que existe problemas de liquidez debido a un deficiente seguimiento en las partidas

por cobrar, sobre stock de inventarios y la inexistencia de política de crédito y cobros, asimismo concluyó que la empresa al depender de los préstamos bancarios para adquirir efectivo con el fin de afrontar con sus obligaciones a vencer, incrementa los gastos financieros y el riesgo de incumplimiento del pago de cuotas, de igual forma refiere establecer las políticas necesarias para optimizar las cobranzas y seleccionar mejor a los clientes. De igual manera, guarda similitud con la investigación de Zuñiga (2018) donde manifiesta que el incremento en las partidas por cobrar y disminución de la partida efectivo, también a la ineficiente gestión en el área de créditos y cobranzas, la falta de planeación estratégica por el personal que no está capacitado conllevan a la falencia de liquidez lo cual ocasiona retrasos en sus obligaciones con terceros por ello propone que la entidad debe aplicar indicadores financieros para evaluar la capacidad líquida obteniendo resultados exactos que ayuden en las decisiones del gerente.

Por otro lado, no coincide con la indagación de Cruz (2020) quien manifiesta que los factores que afectan en la liquidez son porque no hay sinceramiento en la información contable lo cual conlleva a la morosidad de los clientes; afectando en la liquidez de la entidad ocasionando retraso en los pagos de los impuestos según el cronograma y demora en los pagos de los proveedores. Asimismo, concluyó que la falta de un flujograma de procesos y gestión de las actividades de cobros y pagos por lo cual propone utilizar un diseño de gestión de cobros y pagos para aumentar la cuenta de efectivo.

Finalmente, como aporte de la indagación realizada es demostrar la importancia de las estrategias financieras como alternativa de solución a la problemática de la liquidez debido a que proporcionan los lineamientos a aplicarse en la propuesta con lo finalidad de cumplir con el objetivo de mejorar y contar con la liquidez oportunamente para cumplir con sus obligaciones de corto y largo plazo, de igual manera mejorar la gestión de cobranzas y crédito para reducir el riesgo de incobrabilidad que serán. De igual manera determinar la importancia de los manuales de políticas implementados que ayudan a la ejecución estructurada de los procedimientos que se deben seguir para lograr este objetivo.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Primera** : En la investigación realizada se planteó como objetivo principal proponer estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa comercial farmacéutica debido a la baja liquidez que presenta según los resultados obtenidos en el análisis vertical de la partida de efectivo representó 5.36%, 5.82% y 8.65% del total de activos en el periodo 2018, 2019 y 2020 y en cuanto al ratio de liquidez absoluta que mide solo la parte de la cuenta efectivo y equivalente de efectivo que indico que solo tiene en 0.06, 0.08 y 0.14 respectivamente para el año 2018,2019 y 2020 por cada sol lo que significa que tiene dificultad para cumplir con sus obligaciones menores a 1 año de manera inmediata.
- Segunda** : Asimismo concluyó que se ha identificado que el aumento de las cuentas por cobrar debido a la inadecuado seguimiento de las cobranzas y la falta de una evaluación crediticia de los clientes inciden en la disminución de liquidez, por lo cual se propuso la implementación un manual de las políticas de créditos y cobranzas en base a los resultados obtenidos del ratio de gestión que indica que la empresa tuvo como plazo promedio de cobranzas en 18, 26 y 32 días que ha ido aumentando progresivamente para el año 2018, 2019 y 2020 debido a la falta de control de los cobros.
- Tercero** : De igual manera se propuso la implementación de las políticas de cuentas por pagar y el flujograma del proceso de pago debido a que uno de los factores de afectan la liquidez es el exceso de cuentas por pagar que ocasiona que no se cumplan oportunamente los pagos inmediatos y que al no existir una coordinación genera el sobre stock de algunos medicamentos, por lo cual según el ratio de solvencia – grado de endeudamiento patrimonial se visualiza que la empresa tuvo su patrimonio comprometido con sus deuda en 532%, 438% y 293% respectivamente al año 2018, 2019 y 2020.

5.2 Recomendaciones

- Primera:** Se recomienda a la gerencia de la empresa aplicar las diversas estrategias financieras propuestas para lograr el mejoramiento de la liquidez, a la recaudación rápida de las cartera de créditos y pueda cumplir sus compromisos en el plazo pactado, asimismo en implementar el financiamiento del factoring como un medio de obtención de liquidez inmediata ante la necesidad del efectivo para generar más ingresos y de igual manera realizar las proyecciones de los estados financieros trimestrales para anticiparse ante posible contingencias de insolvencia .
- Segunda:** Se recomienda a la empresa, ejecute la implementación de las políticas de créditos y cobranzas, así como los flujos de procesos de cobro y evaluación crediticia de los clientes mediante la capacitación a los colaboradores involucrados para garantizar el recaudo y gestión de las cuentas por cobrar en el plazo pactado para así tener un mejor flujo de efectivo para cubrir las deudas de corto plazo y realizar proyecto de expansión y mejoramiento de almacenes.
- Tercero:** Se recomienda la aplicación de la elaboración de las políticas de pagos y el flujograma del proceso de pago para reducir el nivel de endeudamiento y mantener su autonomía financiera de igual modo gestionar adecuadamente el efectivo disponible. Asimismo, mediante esta política mantener una buena relación crediticia con los proveedores y acreedores cumpliendo oportunamente con el cronograma de pagos y acceder a créditos mayores o a la negociación de descuentos en las compras.

REFERENCIAS

- Abreu, J. (2014). El método de la investigación Research Method. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 195-204.
- Aching, C. (2005). *Guía rápida: Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Prociencia y Cultura S.A.
- Agüero, J. (2007). Teoría de la administración: un campo fragmentado y multifacético. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, ISSN: 1669-7634.
- Álvarez, M. (2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 65-104.
- Apaza, M. (2004). *Elaboración de análisis e interpretación de estados financieros : Diagnóstico empresarial*. Editorial Entrelíneas S.R.
- Apaza, M. (2009). *Las finanzas y las NIIF aplicadas al nuevo PCGE*. Grupo Acrópolis.
- Arana, J. (2017). *La morosidad de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C - Trujillo 2017*. Trujillo: Universidad Privada del Norte.
- Arnold, M., & Osorio, F. (1998). Introducción a los Conceptos Básicos de la Teoría General de Sistemas. *Redalyc*, 2-3.
- Avelino, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecarcía. Ltda*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Bagur, L., & Lluís, J. (2006). Contabilidad y control de gestión. *Revista de contabilidad y dirección*, 3(2), 103-127.
- Banco de España. (2020). Las necesidades de liquidez y la solvencia de las empresas no financieras españolas tras la perturbación del Covid-19. *Eurosistema*, ISSN: 1696-2230. Obtenido de <http://www.bde.es>.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación Tercera edición*. Pearson educación.
- Bernal, J. (2013). *Factoring aplicación contable y tributaria*. Instituto Pacífico.
- Besteiro, M. (2015). *Contabilidad Financiera Superior*. Ediciones Pirámide.
- Boscán, M., & Sandra, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales*, 11(3), 402-417.
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Universidad Internacional del Ecuador.
- Castañeda, F., & Jaime, M. (2018). El proceso de crédito y cobranzas y su impacto en la liquidez de la compañía Servibirsa S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, ISSN: 1696-8352.
- Castro, A. (2020). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la unidad educativa Nuevo Continente*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la Teoría General de la Administración (Séptima edición)*. McGRAW-HILL.
- Cortez, D., & Burgos, J. (2016). La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, ISSN: 1696-8352.
- Creswell, J., & Plano, V. (2011). *Designing and conducting mixed methods research (2nd edition)*. SAGE Publication.
- Cruz, L. (2020). *Gestión de cobros y pagos para mejorar la liquidez de una empresa distribuidora de medicamentos, 2021*. Lima: Universidad Privada Norbert Wiener.
- De la Oliva, F. (2016). La teoría financiera contemporánea: sus aciertos, retos y necesidad para Cuba. *Cofin Habana*, 76-90.
- Díaz , G., & Ortiz, R. (2005). Cultura de investigación universitaria. *Universidad Mesoamericana*, 1-31.
- Díaz, K., & Reyes, M. (2008). Estrategias financieras de las empresas: a largo y a corto plazo.
- Diez, L., & López, J. (2001). *Dirección financiera: planificación, gestión y control*. Prentice Hall.
- ESAN. (13 de Diciembre de 2016). *La política de créditos de una entidad financiera*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/>
- ESAN. (22 de 04 de 2020). *Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan?* Obtenido de <https://www.esan.edu.pe>
- Fekete, A. (1984). Endeudándose a corto plazo e invirtiendo a largo plazo: iliquidez y colapso del crédito. *Comitee for Monetary Research and Educación (429)*, 2-9.
- Filipes, K. (2018). *Planeación financiera para incrementar la liquidez en una empresa automotriz, Lima 2018*. Lima: Universidad Privada Norbert Wiener.
- Flores, J. (2013). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Editorial San Marcos.
- Flórez, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, ISSN: 1657-4206.
- Folke, K. (1997). *Teoría económica*. Centro de investigación de la universidad del pacífico.
- Fondo Monetario Internacional. (2020). *Informe anual del FMI de 2020*. Washington D.C.: FMI. Obtenido de <https://www.imf.org/AR2020>
- García, J., & Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras empresariales. 1ra. Edición*. GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- García, S. (1994). *Teoria económica de la empresa*. Ediciones diaz de santos sa.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones*. Pearson Educación de México.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de adminstración financiera. Decimosegunda edición*. Pearson Educación.

- Golpe, A. (2009). Costos financieros. *Revista Iberoamericana de Ingeniería Industrial*, 1(1), 147-164.
- Gomez, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. Red Tercer Milenio.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera. Quinta edición*. McGraw-Hil.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación. Sexta edición*. Mc Graw Hill.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, Vol 24, No 46.
- Herrera, G. (2015). Gestión de Liquidez ¿Dónde se Rompe el Hilo? *Cash Management. Strategia*, 59-61.
- Higuerey, A. (2007). *Administración de cuentas por cobrar*. Universidad de los Andes -Nucleo Universitario "Rafael Rangel".
- Hurtado, D. (2011). *Teoría General de Sistemas: Un enfoque hacia la Ingeniería de Sistemas 2da Edición*. ISBN 13: 9781257781935.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Fundación Sypal.
- Koontz, H., & Weihrich, H. (1991). *Administración una perspectiva global*. Editorial McGraw Hill.
- López, J., & Vidal, Z. (2019). *Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- López, M., Lagunes, C., & Herrera, S. (2006). Excel como una herramienta asequible en la enseñanza de la Estadística. *Teoría de la Educación. Educación y Cultura en la Sociedad de la Información*, 7 (1) , E-ISSN: 1138-9737.
- Macías, P. (2017). *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Globalolimp S.A. de La Ciudad De Guayaquil*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Morales , M. (2009). Teoría económica evolutiva de la empresa: ¿una alternativa a la teoría neoclásica? *Revista Latinoamericana de Economía*, ISSN: 0301-7036.
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza (Primera Edición Ebook ed.)*. Grupo editorial patria.
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa*. Grupo editorial Patria.
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 118-124.
- Parra, I. (2004). Los modernos alquimistas: Epistemología corporativa y gestión del conocimiento. *Universidad EAFIT Colombia*, ISBN: 958-8173-73-6.
- Reyes, M. (2008). *Las estrategias financieras de la empresa. Material preliminar para un libro de texto en fase de preparación*. Universidad de la Habana.
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros Un enfoque en la toma de decisiones*. McMGRWHILL/Interamericana Editores.

- Rubio, P. (2007). Manual de Análisis Financiero. *Edición electrónica gratuita*, 1-64. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros/index.html>
- San Martín, D. (2014). Teoría fundamentada y Atlas.ti: recursos metodológicos para la investigación educativa. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 16(1), 104-122.
- Sánchez, G. (2006). *Auditoría de estados financieros (Segunda ed.)*. Pearson Educación.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Universidad Nacional de Colombia.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2020). *Informe de estabilidad del Sistema Financiero*. Lima: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/Portals>
- Tello, L. (2017). *El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC*. Lima: Universidad Autónoma del Perú.
- Tomalá, G. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes Transcisa S.A. Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena. Año 2017*. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Vásquez, C., & Arango, S. (2011). Propuesta metodológica para la investigación comprensiva: interacciones comunicativas en un entorno virtual de aprendizaje. *Revista Lasallista de investigación*, 112-123.
- Vela, E. (2009). *El factoring*. El Cid Editor.
- Wheelen, T., & Hunger, D. (2007). *Administración estratégica y políticas de negocio*. Pearson Educación.
- Zevallos, E. (2013). *Contabilidad General*. Editorial ERLY.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa comercial farmacéutica Lima, 2021

Problema general	Objetivo general	Categoría 1: Liquidez				
		Sub categorías	Indicadores	Ítem	Escala	Nivel
¿De qué manera mejorar la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021?	Proponer estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021	Razones financieras	1. Ratios de liquidez			
			2. Ratios de solvencia			
			3. Ratio de rentabilidad			
		Cuentas por cobrar	4. Ratio de gestión			
			5. Políticas de créditos y cobranza			
		Financiamiento	6. Alternativas financieras			
7. Préstamo						
			8. Costos financieros			
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2: Estrategias Financieras				
¿Cuál es la situación de la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021?	Diagnosticar la situación de la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021.	Alternativa de solución: Proponer alternativas de financiamiento para la fluidez del efectivo. Proponer alternativas para mejorar la gestión de créditos y cobranzas. Implementar un manual de políticas de pagos y flujo de pagos. Entregable / Solución: Proyección de estados financieros en 5 años y Factoring Manual de políticas de cobranzas y flujograma de procedimiento de créditos y cobranzas. Manual de política de pago y flujograma de procesos de pago.				
¿Cuáles son los factores que inciden en la liquidez de una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021?	Identificar los factores que inciden en la liquidez en la empresa comercial farmacéutica, Lima 2021.					
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos		
Sintagma: Holístico Enfoque: mixto Tipo: proyectiva Nivel: comprensivo Método: inductivo deductivo y analítico Diseño: explicativo secuencial		Población: 10 Muestra: 5 Unidad informante: 5 trabajadores	Técnicas: Entrevista, análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista, registro documental	Procedimiento: 6 pasos Análisis de datos: Atlas TI y triangulación, Excel		

Anexo 2: Evidencias de la propuesta

Entregable 1: Estado de situación Financiera 2021 al 2025

Figura 38.

Estado de Situación financiera proyectado del 2021 al 2025

Estado de situación financiera proyectado												
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025				
	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/				
Activo corriente												
Efectivo y equivalente de efectivo	755,755.24	1,254,979.23	3,070,180.73	3,377,198.80	3,714,918.68	4,086,410.55	4,495,051.61	4,944,556.77				
Cuentas por cobrar comerciales	1,745,355.92	3,560,703.60	6,835,302.13	6,493,537.02	6,168,860.17	5,860,417.16	5,567,396.31	5,289,026.49				
Otras cuentas por cobrar	603,244.17	758,335.14	467,338.47	443,971.55	421,772.97	400,684.32	380,650.10	361,617.60				
Existencias	8,251,286.01	10,349,367.61	11,053,308.78	10,721,709.52	10,400,058.23	10,088,056.48	9,785,414.79	9,491,852.35				
Gastos pagados por anticipado	260,328.43	18,001.78	532,329.68	548,299.57	564,748.56	581,691.01	599,141.74	617,116.00				
Total activo corriente	11,615,969.77	15,941,387.36	21,958,459.79	21,584,716.46	21,270,358.61	21,017,259.53	20,827,654.55	20,704,169.20				
Activo no corriente												
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	2,075,617.20	5,209,386.12	13,091,186.90	13,745,746.25	15,902,524.54	17,485,468.62	19,143,781.49	20,382,970.56				
Activos Intangibles (Neto)	384,989.05	379,712.08	366,888.38	363,953.27	361,041.65	358,153.31	355,288.09	352,445.78				
Activos por Impuestos a las Ganancias Dii	25,264.00	29,354.00	57,048.00	61,041.36	65,314.26	69,886.25	74,778.29	280,012.77				
total activo no corriente	2,485,870.25	5,618,452.20	13,515,123.28	14,170,740.88	16,328,880.44	17,913,508.19	19,573,847.86	21,015,429.11				
Total Activo	14,101,840.02	21,559,839.56	35,473,583.07	35,755,457.34	37,599,239.05	38,930,767.73	40,401,502.41	41,719,598.31				
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente												
Tributos por pagar	147,979.19	52,816.62	178,345.48	183,695.84	189,206.72	194,882.92	200,729.41	206,751.29				
Remuneracion y participaciones por pagar	158,378.52	206,347.97	311,423.99	314,538.23	317,683.61	320,860.45	324,069.05	327,309.74				
Obligaciones Financieras	1,350,000.00	3,115,415.38	5,252,307.34	4,727,076.61	4,254,368.95	3,128,932.05	2,816,038.85	2,534,434.96				
Cuentas por Pagar Comerciales	9,312,508.66	11,679,120.10	15,194,299.40	14,442,673.42	13,431,686.28	12,491,468.24	11,617,065.47	10,803,870.88				
Otras Cuentas por Pagar	900,296.00	900,276.00	1,002,018.55	971,957.99	942,799.25	914,515.28	887,079.82	660,467.42				
Total pasivo corriente	11,869,162.37	15,953,976.07	21,938,394.76	20,639,942.10	19,135,744.82	17,050,658.94	15,844,982.59	14,532,834.30				
Pasivo no corriente												
Obligaciones Financieras		1,599,545.00	4,508,187.09	4,372,941.47	4,241,753.23	4,114,500.63	3,362,304.10	3,261,434.98				
Total pasivo no corriente		1,599,545.00	4,508,187.09	4,372,941.47	4,241,753.23	4,114,500.63	3,362,304.10	3,261,434.98				
Total pasivo		17,553,521.07	26,446,581.85	25,012,883.57	23,377,498.05	21,165,159.57	19,207,286.70	17,794,269.28				
Patrimonio												
Capital	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00				
Capital Adicional			1,691,584.30									
Reservas												
Resultados acumulados	-	67,426.71	2,440,818.49	5,769,916.92	9,177,073.77	12,656,241.00	16,200,108.15	19,077,323.88				
resultados del ejercicio	734,604.36	1,773,640.84	3,329,098.43	3,407,156.85	3,479,167.23	3,543,867.15	3,428,607.56	3,282,505.15				
Total Patrimonio	2,232,677.65	4,006,318.49	9,027,001.22	10,742,573.77	14,221,741.00	17,765,608.15	21,194,215.72	23,925,329.03				
Total pasivo y patrimonio	14,101,840.02	21,559,839.56	35,473,583.07	35,755,457.34	37,599,239.05	38,930,767.73	40,401,502.41	41,719,598.32				

Figura 39.*Estado de resultados proyectado del 2021 al 2025*

Estado de resultado proyectado									
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/	S/
Ventas netas	34,847,964.90	50,174,599.77	77,849,247.85	82,909,448.96	88,298,563.14	94,037,969.75	100,150,437.78	106,660,216.24	
Costo de ventas	- 29,413,077.79	-39,656,216.37	-62,878,222.40	-67,279,697.97	-71,989,276.83	-77,028,526.20	-82,420,523.04	-88,189,959.65	
Utilidad bruta	5,434,887.11	10,518,383.40	14,971,025.45	15,629,750.99	16,309,286.32	17,009,443.54	17,729,914.74	18,470,256.59	
Gastos Operativo									
Gastos de ventas	- 2,451,128.97	-4,791,253.55	-6,002,562.49	-6,302,690.61	-6,617,825.14	-6,948,716.40	-7,435,126.55	-7,955,585.41	
Gastos Administrativos	- 2,152,910.99	-3,219,694.95	-4,488,376.90	-4,712,795.75	-4,948,435.53	-5,195,857.31	-5,559,567.32	-5,948,737.03	
Total Gastos operativos	-4,604,039.96	-8,010,948.50	-10,490,939.39	-11,015,486.36	-11,566,260.68	-12,144,573.71	-12,994,693.87	-13,904,322.44	
Utilidad operativa	830,847.15	2,507,434.90	4,480,086.06	4,614,264.63	4,743,025.64	4,864,869.83	4,735,220.87	4,565,934.14	
Otros ingresos y egresos									
Ingresos financieros	252.50	4,469.51	50,581.10	52,098.54	53,661.49	55,271.34	56,929.48	58,637.36	
Otros ingresos	241,013.78	237,930.01	805,830.06	830,004.96	854,905.11	880,552.26	906,968.83	934,177.89	
Cargas financieras	- 30,121.43	-234,031.81	-614,371.79	-663,521.53	-716,603.25	-773,931.51	-835,846.04	-902,713.72	
Otros egresos									
Total de otros ingresos y egresos	211,144.85	8,367.71	242,039.37	218,581.96	191,963.35	161,892.08	128,052.27	90,101.54	
Utilidad antes de impuestos	1,041,992.00	2,515,802.61	4,722,125.43	4,832,846.60	4,934,988.98	5,026,761.91	4,863,273.14	4,656,035.68	
Impuesto a la renta	- 307,387.64	- 742,161.77	- 1,393,027.00	- 1,425,689.75	- 1,455,821.75	- 1,482,894.76	- 1,434,665.58	- 1,373,530.53	
UTILIDAD NETA	734,604.36	1,773,640.84	3,329,098.43	3,407,156.85	3,479,167.23	3,543,867.15	3,428,607.56	3,282,505.15	



MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE COBRANZAS



EMPRESA COMERCIAL FARMACEUTICA

INTRODUCCION

El presente manual de políticas y procedimientos de cobranzas ha sido elaborado con el propósito de brindar información en forma clara y precisa en base a los criterios y principios sobre los procesos internos que actualmente se realizan para llevar a cabo la facturación, el seguimiento para el cobro oportuno, el control y registro de las cuentas por cobrar con antigüedad de saldos de cada uno de los clientes de tal forma que la empresa pueda efectivizar la disponibilidad del flujo de efectivo.

1. Objetivo

Se plantea el procedimiento de cobranza con el objetivo de hacer cumplir las cuentas por cobrar en los plazos pactados y reducir el riesgo de incobrabilidad que permitan mejorar la obtención de liquidez inmediata o cumplir sus pagos de corto plazo. Se desarrollará los lineamientos que ayudaran en la eficiencia de la gestión de cobranzas en la empresa comercial farmacéutica.

2. Alcance

El presente manual será al alcance del área de facturación, ventas, el área de créditos y cobranzas y área de administración para dar seguimiento a las cuentas por cobrar y proceder con la cobranza con el fin de que los clientes locales y de provincia cumplan con el pago.

3. Responsabilidad

Administración y gerencia:

Supervisar y garantizar la eficiencia en la gestión de cobranzas a los clientes, aprobar los descuentos concedidos y realizar reuniones con los encargados de cada área.

Área de Ventas:

Realizar los acuerdos comerciales, las órdenes de venta y dar seguimiento a los clientes en cuanto a la cancelación de ventas al crédito previa coordinación con el área de créditos y cobranzas.

Área de créditos y cobranzas:

Realizar el control, seguimiento de las cobrar y reportes diarios de informe para administración y gerencia.

Área de facturación:

Realizar la emisión de facturas y verificación del envío de las facturas y su guía de remisión a los clientes.

4. Políticas de cobranzas

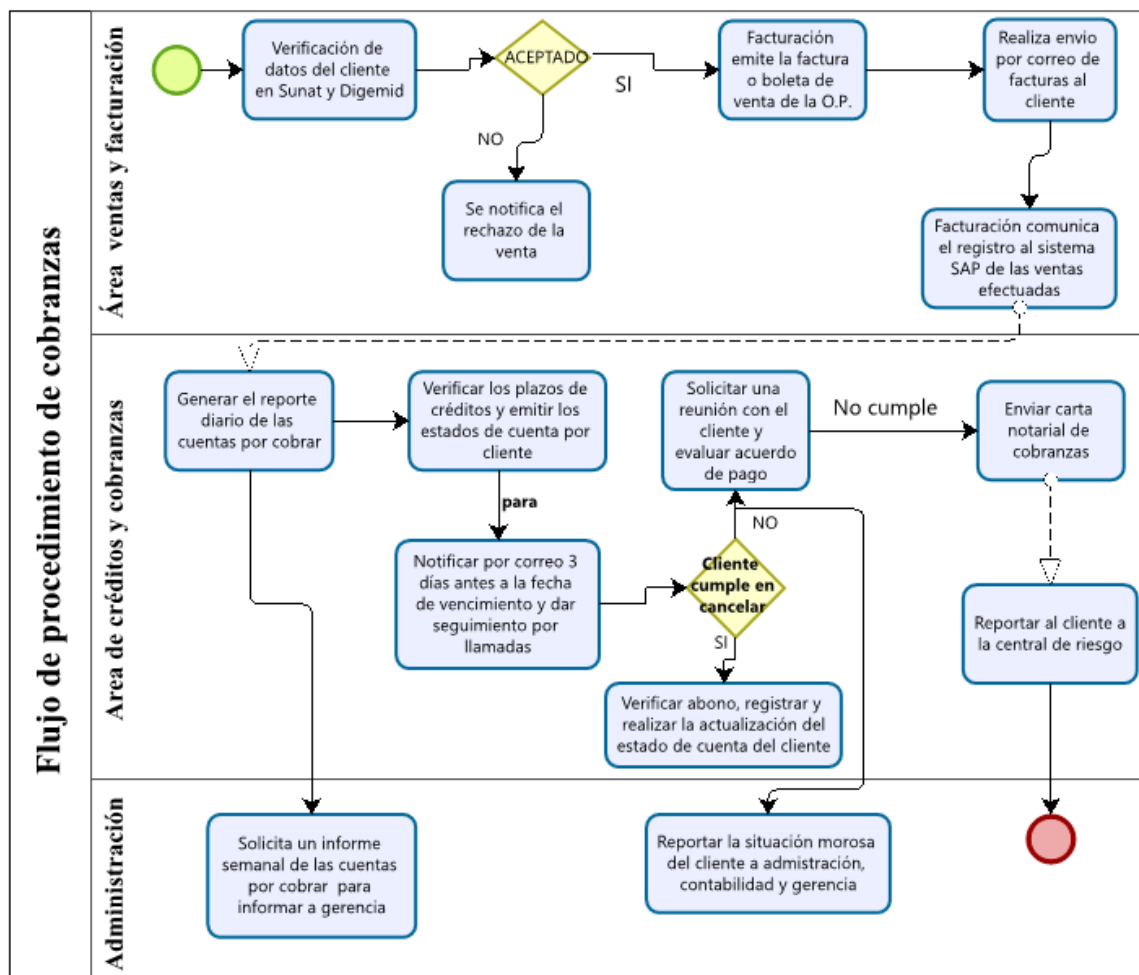
- ✓ Las cobranzas de ventas al contado a nivel local deben depositarse el mismo día de la emisión y envío de la factura y en cuanto a las ventas de provincia tienen un plazo máximo de 2 días desde la emisión y envío de la factura.
- ✓ Para las ventas de créditos de nuevos clientes o clientes con demora de pago de créditos de 30 a 60 días deben aplicarse letras de cambio que aseguren la cobranza previo acuerdo con gerencia.
- ✓ El área de ventas en coordinación con el área de créditos y cobranzas son los responsables de darle seguimiento a las ventas al crédito.
- ✓ Área de cobranzas y créditos debe tener el control, informar y actualizar a diario el reporte de las cuentas por cobrar de facturas que están por vencer y también aquellas que ya vencieron y hacer la observación para tomar medidas en coordinación con el área administrativa y gerencia.
- ✓ Otorgar descuento de 2% previa autorización de administración solo a ventas anticipadas mayores a 5000.00 de facturado o descuentos por mercadería de poca rotación para efectivizar la liquidez del inventario.
- ✓ En caso de devoluciones de mercaderías dañadas, rotos u otros serán aceptadas el mismo día de entrega del pedido el personal de ventas, solicitará al cliente el envío de un correo con las imágenes de los productos que serán analizados por el químico farmacéutico que determinará si se efectuará el cambio de pedido o la emisión de una nota de crédito.

5. Procedimiento de cobranzas del área de créditos y cobranzas

- ✓ Comunicar a los clientes que son contados o créditos sobre el pago al contado o sus estados de cuenta, y hacer recordatorio 3 días antes de su vencimiento de la factura mediante notificación por correos electrónicos y WhatsApp.
- ✓ Realizar las conciliaciones diarias de los ingresos recibidos en la cuenta bancaria de la empresa con los depósitos recibidos de los clientes para realizar el registro y actualización del reporte de cobranzas.

- ✓ Confirmar el pago de la factura al contado al área de almacén para que realice el despacho y envíe de la mercadería
- ✓ Enviar el detalle de las facturas pendientes de pago a cada cliente y al área de ventas para su respectivo seguimiento mediante llamadas telefónicas, WhatsApp y correos de igual forma realizar un informe a gerencia para su conocimiento.
- ✓ En caso de cuentas por cobrar vencidas más de 15 días coordinar una reunión y visita al cliente para evaluar el motivo del impago y llegar a un acuerdo de prórroga de plazo mediante una carta de compromiso con la aprobación de gerencia.
- ✓ En caso de incumplimiento del acuerdo de prórroga se le notificara por cartas notariales, si no hubiera respuesta afirmativa del cliente se le reportara a la central de riesgos (Infocorp).

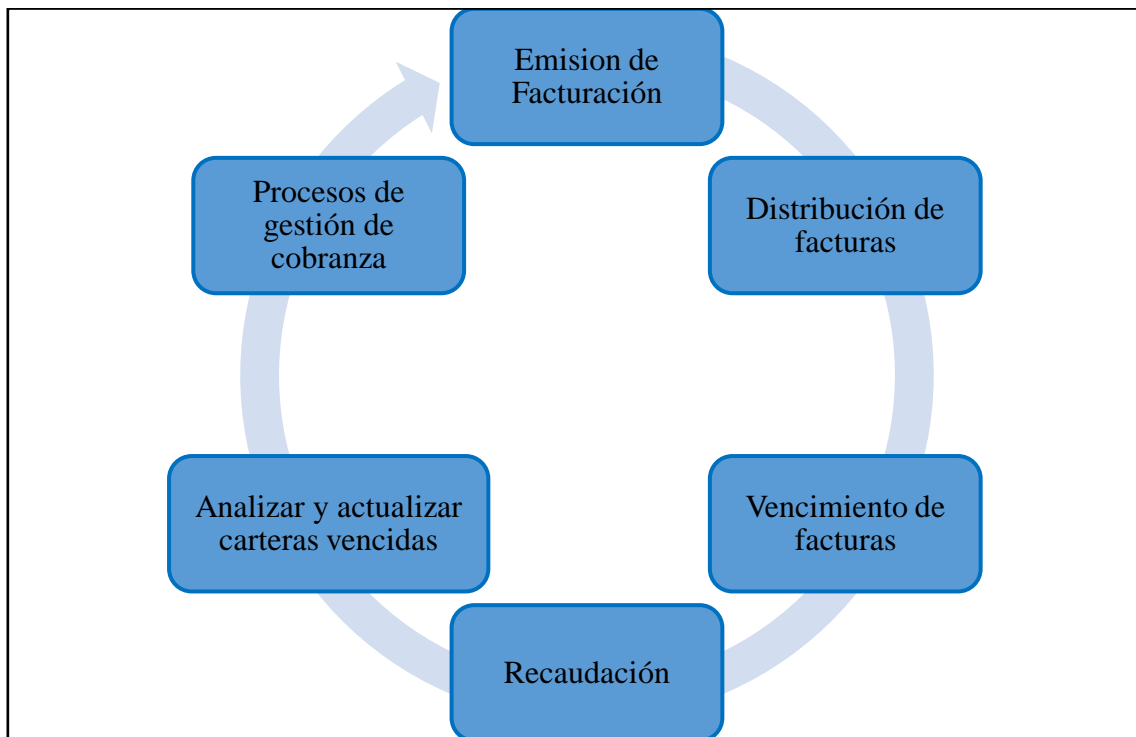
Flujo grama de procedimientos de cobranza



Powered by

Figura 40.

Ciclo de facturación y cobranzas.





MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITOS



EMPRESA COMERCIAL FARMACEUTICA

El presente manual de políticas y procedimientos de cobranzas se ha elaborado para brindar los lineamientos de mejorar la gestión de créditos otorgados a los clientes de manera prudente y determinar la correcta aplicación de procedimientos en la evaluación crediticia del cliente que garanticen la recaudación de las ventas al crédito de igual forma mantener un adecuado flujo de efectivo.

1. OBJETIVO

Este manual se ha desarrollado con el propósito de establecer los procesos a seguir que ayuden a analizar, evaluar y verificar la situación crediticia de clientes nuevos y antiguos con ayuda de la implementación del servicio de central de riesgo – Sentinel, así como establecer la documentación necesaria.

2. ALCANCE

El alcance de las políticas comprende a todas las ventas de créditos derivadas de la venta de medicamentos, el cual será responsabilidad del área de créditos y cobranzas, así como el área de administración en el manejo de evaluación y otorgamiento de créditos. Por lo tanto, es fundamental el trabajo en equipo, la responsabilidad, compromiso y capacidad de negociación.

3. CONDICIONES DE VENTA

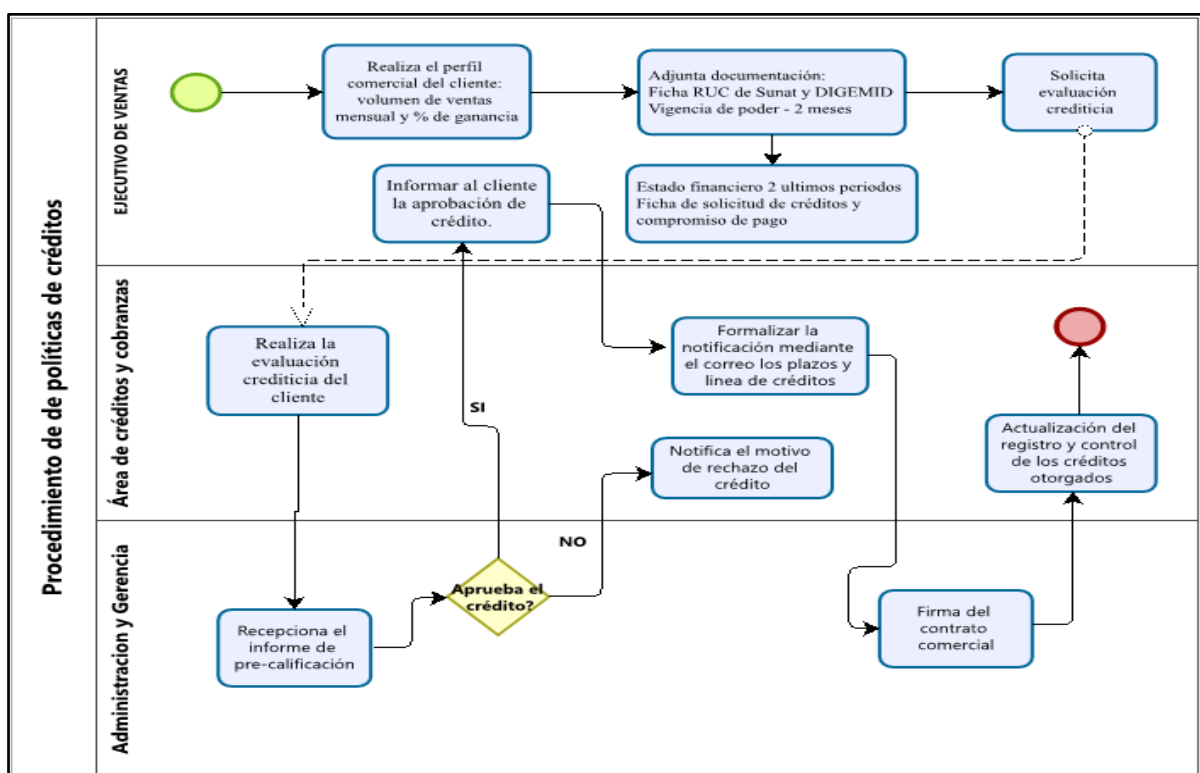
Para determinar los plazos de créditos se tomarán en cuenta las condiciones comerciales que se tiene que considerar en relación al nivel de ventas, que varían de acuerdo a la evaluación de cada cliente distinguiendo por las distintas categorías al cliente que a continuación se detallan.

Categoría de clientes	Montos de facturación o ventas mensual	Días de créditos	Descuento pronto pago
Cliente A	A partir 100000,00	60 días	3%
Cliente B	A partir de 20001,00	30 días	2%
Cliente C	Hasta 20000,00	15 días	
Cliente D	Hasta 5000,00	7 días	

4. POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CREDITOS

- ✓ En primer lugar, el área de ventas debe solicitar a los clientes que solicitan créditos los documentos para la evaluación tales como:
 - Ficha RUC del cliente
 - Documento del estado activo en DIGEMID
 - Solicitar vigencia de poder actualizado
 - Solicitar estados financieros de los 2 últimos periodos
 - Ficha de solicitud de créditos (entregado por el personal de ventas).

- ✓ Luego de haber recibido la documentación verificar los datos de la ficha Ruc, el estado Activo en Digemid y la dirección del almacén sea real y esté vigente en SUNAT y DIGEMID.
- ✓ Verificar el historial crediticio de los clientes mediante la plataforma de la central de riesgo – Sentinel
- ✓ El área de créditos y cobranzas en coordinación y aprobación de la administración y gerencia evaluarán y notificará por correo al cliente la aprobación o rechazo de la solicitud de la línea de crédito.
- ✓ Se evaluará en otorgar crédito de 30, 45 o 60 días a clientes antiguos que lo soliciten y tengan mayor participación en las ventas.
- ✓ En caso de clientes nuevos se establecerá inicialmente 2 meses de ventas al contado en acuerdo con el cliente.
- ✓ Asimismo, después de la aceptación a la solicitud de créditos del cliente se realizará un contrato comercial estipulando las cláusulas, plazo de crédito, forma de pago y la penalidad de incumplimiento que garanticen la cobranza.
- ✓ Toda solicitud de créditos no se aprueba sin antes verificar toda la información, inclusive si es cliente recomendado se deben seguir los mismos pasos.





MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE PAGOS



**EMPRESA COMERCIAL
FARMACEUTICA**

INTRODUCCION

El presente manual se ha elaborado con la finalidad de brindar los criterios y lineamientos internos en la empresa comercial que guíen los procesos en la gestión de pagos que inicia desde la cotización con proveedores, la negociación de créditos, la facturación, el seguimiento y control de cuentas por pagar hasta la realización del pago en el plazo estipulado para mantener una buena relación comercial.

1. OBJETIVO

Tiene por objetivo efectivizar los procesos para el cumplimiento de pago oportuno a proveedores y reducir las obligaciones financieras de corto plazo, la aplicación de políticas permitirá obtener un buen historial crediticio con los proveedores y entidades financieras que con el tiempo conllevará a tener facilidades y ampliación de créditos.

2. ALCANCE

El alcance del manual comprende los lineamientos de gestión de pagos que serán de aplicación del área de finanzas en coordinación con administración y gerencia en la empresa comercial farmacéutica.

3. RESPONSABLES

✓ Gerencia y Administración

Analizar y revisar los lineamientos de gestión de pagos presentados.

Aprobar nuevos lineamientos en el manual de políticas de pagos.

Solicitar reportes o informes de las cuentas por pagar de la empresa

✓ Área de Digemid y almacén

Verificar el buen estado de las mercaderías y que estén activos en el mercado.

Dar conformidad del producto recibido y la factura

✓ Logística – Compras

Se encarga de realizar las cotizaciones, negociaciones y adquisiciones de las mercaderías y de líneas de créditos

✓ Asistente de contabilidad

Recepcionar, verificar y validar los datos de la factura, el estado del RUC del proveedor y validación en SUNAT para realizar su registro al sistema SAP.

✓ Asistente de finanzas

Generar reporte de cuentas por pagar del sistema, gestionar los pagos de las facturas según fecha de plazo y realizar el informe respectivo para gerencia.

4. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE PAGO

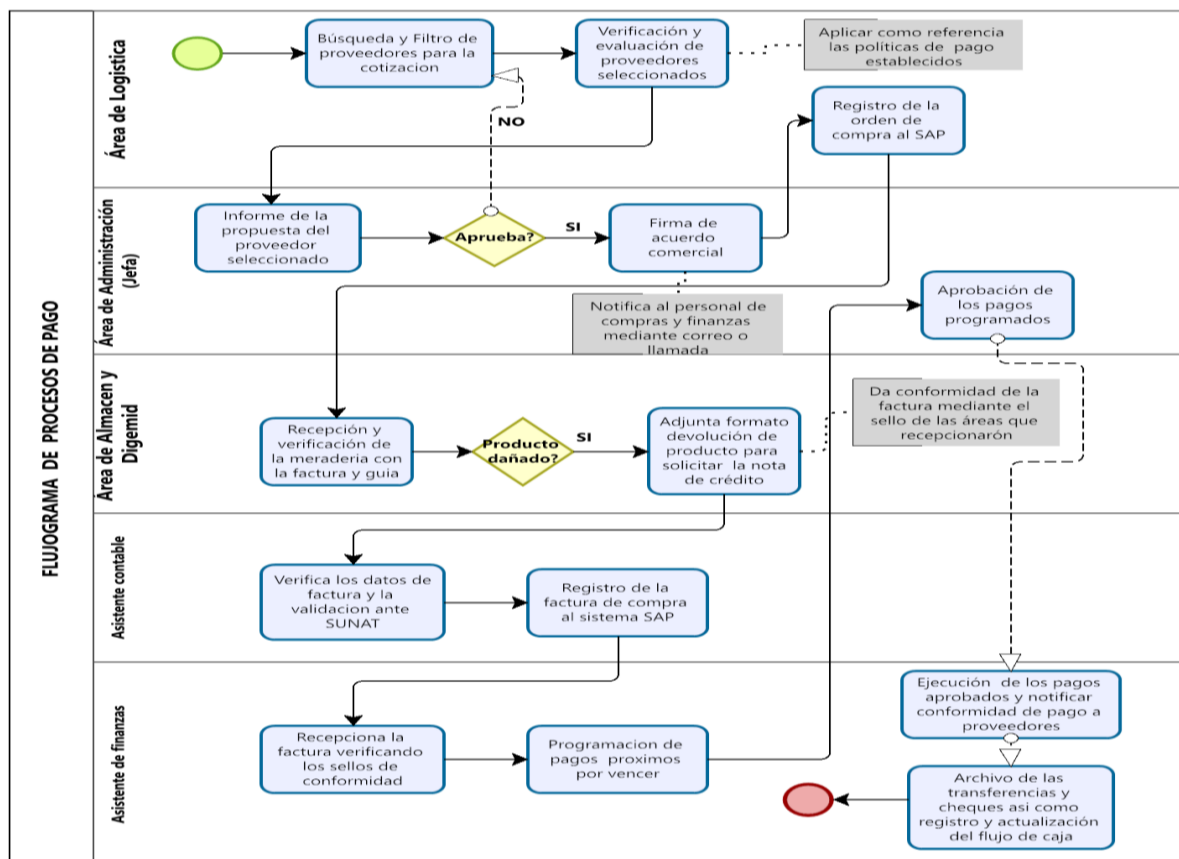
- ✓ Logística realizará la cotización de los medicamentos comprenderá un mínimo de 3 proveedores en el cual se evaluará lo siguiente; el estado de vigencia del proveedor ante Digemid y Sunat, precios, plazo de crédito, rebates y tiempo de atención del pedido.
- ✓ Se establecerá como referencia las siguientes políticas de pago para compras al crédito de acuerdo al nivel de compras en la empresa:

Políticas de pago		
Nivel de compras por OC	Plazo de créditos	%
150,000.00 a mas	90 días	15%
50, 0000.00 a mas	60 días	25%
30, 0000,00 a mas	45 días	30 %
Hasta 20,000.00	30 días	30%
		100%

- ✓ El área de Logística-compras comunicara al área de finanzas la selección del proveedor elegido para la coordinación de la disponibilidad del flujo de efectivo ya sea al crédito o contado.
- ✓ Toda compra ya sea al crédito o contado será aprobada por la jefa del área de Compras para respectivo envió por el proveedor.
- ✓ En caso de los pagos de gastos, pagos de planilla, impuestos y adquisición de activos serán autorizados por administración y gerencia, asimismo finanzas deben tener actualizado y al día sus reportes de cuentas por pagar y flujo de caja para informar a gerencia y dar prioridad a las deudas de corto plazo.
- ✓ Luego de la aprobación del pedido el personal de Logística realizara el registro de la orden de compra al sistema SAP con la condición de pago para coordinar el despacho del pedido.
- ✓ En cuanto a la verificación del producto será realizado por el área de Digemid y almacén asimismo la recepción de la factura y guía que tendrán su sello de conformidad de las 2 áreas, en caso de devoluciones de productos notificara al área de finanzas para la gestión de las notas de créditos.
- ✓ De igual forma el área de almacén enviará la factura y guía al área de compras para dar conformidad con su sello, luego será enviado al área de contabilidad para verificar la autenticidad de la factura, validar ante Sunat y registrar la factura al módulo de compras del sistema SAP.

- ✓ El área de finanzas será la última en recepcionar la factura y sus anexos con los respectivos sellos de cada área que dan conformidad al documento para su respectiva programación de pago.
- ✓ Toda factura o documento de pago debe archivar con su vóucher de transferencia, cheques u otro medio de pago que avalen su cancelación y evitar duplicidad de pago.
- ✓ El área de finanzas debe dar conformidad de pago a todos los proveedores después del cierre de pagos del día mediante correos o WhatsApp con excepción de los pagos al contado.
- ✓ Por último, registrar las transacciones del día en el sistema SAP y en el formato de flujo de caja.
- ✓ Elaborar informes semanales a gerencia y área de administración sobre los pagos pendientes y próximos a vencer para gestionar alternativas de financiamiento en caso de insuficiente liquidez.

5. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PAGOS



Anexo 3: Instrumento cuantitativo

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados financieros	
Período o año:	2018 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Examinar y evidenciar mediante los EEFF la situación económica y financiera de la empresa con respecto a la liquidez, que permitirá identificar los factores que inciden en la liquidez.	Se realizará el análisis de los documentos, son los que muestran las operaciones contables sintetizadas en el estado de situación financiera y estado de resultado, mediante el cual se realiza el análisis e interpretación de los ratios financieros.	Contabilidad y Finanzas

Nro.	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Indicadores de medición	Análisis/resumen																												
1	Estado de situación financiera	Es un resumen o síntesis de la realidad contable de una empresa, presenta las fuentes de las cuales se ha obtenido los fondos en las operaciones de una empresa, así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos fondos	Análisis Vertical 2018 -2020	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Periodo</th> <th>Fórmula</th> <th>Cálculo</th> <th>Variación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Año 2018</td> <td><u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u></td> <td><u>755,755.24</u></td> <td>5.36%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total activo</td> <td>14,101,840.02</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Año 2019</td> <td><u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u></td> <td><u>1,254,979.23</u></td> <td>5.82%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total activo</td> <td>21,559,839.56</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Año 2020</td> <td><u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u></td> <td><u>3,070,180.73</u></td> <td>8.65%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total activo</td> <td>35,473,583.07</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Periodo	Fórmula	Cálculo	Variación	Año 2018	<u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u>	<u>755,755.24</u>	5.36%		Total activo	14,101,840.02		Año 2019	<u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u>	<u>1,254,979.23</u>	5.82%		Total activo	21,559,839.56		Año 2020	<u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u>	<u>3,070,180.73</u>	8.65%		Total activo	35,473,583.07		De acuerdo al resultado del análisis vertical realizado, se evidencio que en el periodo 2018 represento 5.36% del activo total lo cual no es favorable para que la empresa pueda asumir con sus obligaciones a corto plazo, de igual forma en el periodo 2019 el efectivo aumento que fue representado en 5.82% y en cuanto al periodo 2020 represento un 8.65% del total de activo hubo un aumento significativo debido al incremento de las ventas y apalancamiento financiero.
Periodo	Fórmula	Cálculo	Variación																														
Año 2018	<u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u>	<u>755,755.24</u>	5.36%																														
	Total activo	14,101,840.02																															
Año 2019	<u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u>	<u>1,254,979.23</u>	5.82%																														
	Total activo	21,559,839.56																															
Año 2020	<u>Efectivo y equiv. de efectivo =</u>	<u>3,070,180.73</u>	8.65%																														
	Total activo	35,473,583.07																															
2				<table border="1"> <thead> <tr> <th>Periodo</th> <th>Fórmula</th> <th>Cálculo</th> <th>Variación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Año 2018</td> <td><u>Cuentas por cobrar</u></td> <td><u>1,745,355.92</u></td> <td>12.38%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total activo</td> <td>14,101,840.02</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Año 2019</td> <td><u>Cuentas por cobrar</u></td> <td><u>3,560,703.60</u></td> <td>16.52%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total activo</td> <td>21,559,839.56</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Año 2020</td> <td><u>Cuentas por cobrar</u></td> <td><u>6,835,302.13</u></td> <td>19.27%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Total activo</td> <td>35,473,583.07</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Periodo	Fórmula	Cálculo	Variación	Año 2018	<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>1,745,355.92</u>	12.38%		Total activo	14,101,840.02		Año 2019	<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>3,560,703.60</u>	16.52%		Total activo	21,559,839.56		Año 2020	<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>6,835,302.13</u>	19.27%		Total activo	35,473,583.07		Se visualiza que la partida cuentas por cobrar en el periodo 2018 representa un 12.38% del activo total, asimismo en el periodo 2019 tuvo un ligero aumento representativo de 16.52%, de igual manera en el año 2020 fue de 19.27%. Por consiguiente, este aumento significativo fue por el incremento de ventas y que la empresa concedió créditos por captar más ingreso sin una previa evaluación crediticia del cliente
Periodo	Fórmula	Cálculo	Variación																														
Año 2018	<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>1,745,355.92</u>	12.38%																														
	Total activo	14,101,840.02																															
Año 2019	<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>3,560,703.60</u>	16.52%																														
	Total activo	21,559,839.56																															
Año 2020	<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>6,835,302.13</u>	19.27%																														
	Total activo	35,473,583.07																															

3			Análisis Horizontal 2018-2020	Efectivo y Equivalente de Efectivo					Se visualiza una variación porcentual entre los años 2018 y 2019 de 66.06% y en términos monetarios hubo un incremento de 499,223.99 con respecto al año 2018; asimismo se evidencia un aumento para el año 2020 con respecto al año 2019 con una variación porcentual de 160.58% que equivale en soles a 1,815,201.50.
4				Cuentas por Cobrar Comerciales					
				Periodo	Periodos comparativos		Resultados		
				2018- 2019	2019	2018	Absoluta	Relativa	
					1,254,979.23	755,755.24	499,223.99	66.06%	
					2020	2019			
				2019- 2020	3,070,180.73	1,254,979.23	1,815,201.50	144.64%	

5			Ratios de liquidez 2018 -2020	Fórmula-Liquidez corriente				Respecto al resultado, muestra que en el periodo 2018 que por cada 1,00 sol de deuda en la empresa tiene como resultado que cuenta con S/0.98 para cubrir sus obligaciones de corto plazo, mientras en el año 2019 solo cuenta con S/ 1.00 por cada S/1.00 de deuda y del mismo modo en el año 2020 la empresa solo cuenta con S/ 1.00 por cada sol de deuda, quiere decir que en estos 2 últimos periodos la empresa aun presenta el riesgo o dificultad en cumplir con las obligaciones contraídas en corto plazo lo cual no es favorable
6				Fórmula-Liquidez Absoluta				
				Periodo	Fórmula-Liquidez corriente	Cálculo	Variación	
				2018		<u>11,615,969.77</u> 11,869,162.37	0.98	
				2019	<u>Activo Corriente</u> <u>Pasivo Corriente</u>	<u>15,941,387.36</u> 15,953,976.07	1.00	
				2020		<u>21,958,459.79</u> 21,938,394.76	1.00	
				2018		<u>755,755.24</u> 11,869,162.37	0.06	
				2019	<u>Efectivo + equiv. de efect.</u> <u>Pasivo Corriente</u>	<u>1,254,979.23</u> 15,953,976.07	0.08	
				2020		<u>3,070,180.73</u> 21,938,394.76	0.14	

7				Fórmula-Liquidez de prueba ácida				en los 3 periodos, no ha sido favorable, que en el periodo 2018 solo cuenta con 0.26 de activos de fácil realización por cada sol de deuda sin tener que recurrir a sus inventarios, del mismo modo para el año 2019 solo cuenta con 0.35 por cada sol de deuda y para el año 2020 hubo un pequeño aumento pues cuenta con 0.47 por cada sol de pasivos corrientes, quiere decir que la empresa no cuenta con una suficiente liquidez inmediata.
				Fórmula-Liquidez de prueba ácida				
				Periodo	Fórmula-Liquidez de prueba ácida	Cálculo	Variación	
					<u>Activo corriente - Inventario - Gastos pagados x antic.</u> <u>Pasivo Corriente</u>			
				2018	<u>11,615,969.77 - 8,251,286.01 - 260,328.43</u> 11,869,162.37		0.26	
				2019	<u>15,941,387.36 - 10,349,367.61 - 18,001.78</u> 15,953,976.07		0.35	
				2020	<u>21,958,459.79 - 11,053,308.78 - 532,329.68</u> 21,938,394.76		0.47	

Estado de Resultados 2018 -2020	Es un documento financiero en el cual se informa en forma detallada y ordenadamente tal como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable, mediante la sumatoria de los ingresos menos los costos, gastos y la diferencia de	Ratio de gestión 2018 al 2020	Periodo	Fórmula - Ratio de cuentas por cobrar	Cálculo	Variación	Con respecto al año 2018 se visualiza que la rotación fue 20 veces significa que fue efectiva el área de créditos ya que la condición de cobro al contado fue mayor, de igual forma en el año 2019 disminuyo en 14 veces significa que la empresa amplio los plazos de créditos a los clientes, asimismo en el año 2020 disminuyo a 11 veces al año fue debido a la coyuntura de la pandemia por lo que la empresa aumento el nivel de ventas del mismo modo para captar más clientes incremento los plazos de créditos sin embargo no se realizó los procedimientos previos para evaluar a los clientes.
			2018	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}} =$	$\frac{34,847,964.90}{1,745,355.92}$	20	
			2019		$\frac{50,174,599.77}{3,560,703.60}$	14	
			2020		$\frac{72,849,247.85}{6,835,302.13}$	11	

	cambio, debidamente asociados, debe arrojar los resultados del ejercicio	Ratio de Rentabilidad 2018 al 2020	Periodo	Fórmula - Ratio de cuentas por cobrar	Cálculo	Variación	Con respecto al periodo 2018 fue de 18 días, respectivamente en el año 2019 estuvo en 26 días y en el año 2020 hubo un aumento que fue de 32 días. Se puede observar que cada año fue incrementado los días para hacer efectiva las cuentas por cobrar pendientes, asimismo se debe a que algunas clientes tuvieron problemas de liquidez debido a la coyuntura de la pandemia.
			2018	$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} * 360}{\text{Ventas Netas}} =$	$\frac{1,745,355.92 \times 360}{34,847,964.90}$	18 días	
			2019		$\frac{3,560,703.60 \times 360}{50,174,599.77}$	26 días	
			2020		$\frac{6,835,302.13 \times 360}{77,849,247.85}$	32 días	
		Ratio de Rentabilidad 2018 al 2020	Periodo	Fórmula - Ratio de rentabilidad de Activo	Cálculo	Variación	En el periodo 2018 nos indica que por cada sol invertido en activos se generó una ganancia del 5%, de igual manera en el 2019 la ganancia obtenida fue de 8% y en el año 2020 aumento en 9% las utilidades obtenidas con los recursos o activos que dispone la empresa, se pueden apreciar en el resultado del ratio que mantuvo una ganancia moderada
			2018	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Activo total}} =$	$\frac{734,604.36 \times 100}{14,101,840.02}$	5%	
			2019		$\frac{1,773,640.84 \times 100}{21,559,839.56}$	8%	
			2020		$\frac{3,329,098.43 \times 100}{35,473,583.07}$	9%	
		Ratio de Rentabilidad 2018 al 2020	Periodo	Fórmula - Rentabilidad del patrimonio	Cálculo	Variación	Sobre la rentabilidad del patrimonio (ROE) se observa que en el periodo 2018 obtuvo un rendimiento de 33% es decir que los accionistas obtienen una utilidad de 0.33 por cada sol invertido, asimismo en el año 2019 tiene un ligero aumento en el rendimiento generado por la inversión de los accionistas de 44% y con respecto al periodo 2020 disminuyó en 37% el rendimiento del patrimonio debido al incremento de los gastos derivados por la coyuntura de la pandemia.
			2018	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Patrimonio total}} =$	$\frac{734,604.36 \times 100}{2,232,677.65}$	33%	
			2019		$\frac{1,773,640.84 \times 100}{4,006,318.49}$	44%	
			2020		$\frac{3,329,098.42 \times 100}{9,027,001.22}$	37%	

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

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

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Razones financieras	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?
2		¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?
3	Cuentas por cobrar	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?
4		¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?
5	Financiamiento	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?
6		¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA APLICADO A CONTADORA, ADMINISTRADOR, ASISTENTE DE FINANZAS Y ASISTENTE CONTABLE

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid 19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	x		x		x			
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	x		x		x			
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	x		x		x			
4	¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?	x		x		x			
5	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?	x		x		x			
6	¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?	x		x		x			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

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

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro	Lugar y fecha	04/10/2021
Metodólogo/ temático	Temático		

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

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

³Construcción 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.

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

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	Lugar y fecha	2 DE OCTUBRE DEL 2021
Metodólogo/ temático	TEMÁTICO		

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

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

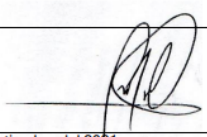
³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

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

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

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

³**Cosntrucción 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.



Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Estados financieros	
Período o año:	2019 - 2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Examinar y evidenciar mediante los EEEF la situación económica y financiera de la empresa con respecto a la liquidez, que permitirá identificar los factores que inciden en la liquidez.	Se realizará el análisis de los documentos, son los que muestran las operaciones contables sintetizadas en el estado de situación financiera y estado de resultado, mediante el cual se realiza el análisis e interpretación de los ratios financieros.	Contabilidad y Finanzas

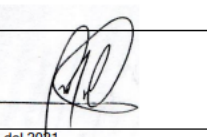
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
1	Estado de situación financiera 2019 y 2020	X		X		X			
2	Estado de resultados 2019 y 2020	X		X		X			
3	Indicadores Financieros	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

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

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


³**Cosntrucción 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 constructo³Construcción 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): ...Analiza los tres últimos periodos.....

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

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	04/10/2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo³Construcción 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



Anexo 6 Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021

Nombre de la propuesta: Estrategias financieras

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: 29 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: Estrategias financieras para la mejora de la liquidez de una empresa comercial farmacéutica, Lima 2021
Nombre de la propuesta: Estrategias financieras

Yo, MG. CYNTHIA POLETT, MANRIQUE LINARES identificado con DNI Nro. 4549 Especialista en CONTABILIDAD Y AUDITORIA. Actualmente laboro en la CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA. 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.º	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. Cumple con lo solicitado.
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 situación financiera			
	2018	2019	2020
Activo corriente		S/	S/
Efectivo y equivalente de efectivo	755,755.24	1,254,979.23	3,070,180.73
Cuentas por cobrar comerciales	1,745,355.92	3,560,703.60	6,835,302.13
Otras cuentas por cobrar	603,244.17	758,335.14	467,338.47
Existencias	8,251,286.01	10,349,367.61	11,053,308.78
Gastos pagados por anticipado	260,328.43	18,001.78	532,329.68
Total activo corriente	11,615,969.77	15,941,387.36	21,958,459.79
Activo no corriente			
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	2,075,617.20	5,209,386.12	13,091,186.90
Activos Intangibles (Neto)	384,989.05	379,712.08	366,888.38
Activos por Impuestos a las Ganancias Dii	25,264.00	29,354.00	57,048.00
total activo no corriente	2,485,870.25	5,618,452.20	13,515,123.28
Total Activo	14,101,840.02	21,559,839.56	35,473,583.07
Pasivo y Patrimonio			
Pasivo corriente			
Tributos por pagar	147,979.19	52,816.62	178,345.48
Remuneracion y participaciones por pagar	158,378.52	206,347.97	311,423.99
Obligaciones Financieras	1,350,000.00	3,115,415.38	5,252,307.34
Cuentas por Pagar Comerciales	9,312,508.66	11,679,120.10	15,194,299.40
Otras Cuentas por Pagar	900,296.00	900,276.00	1,002,018.55
Total pasivo corriente	11,869,162.37	15,953,976.07	21,938,394.76
Pasivo no corriente			
Obligaciones Financieras		1,599,545.00	4,508,187.09
Total pasivo no corriente		1,599,545.00	4,508,187.09
Total pasivo		17,553,521.07	26,446,581.85
Patrimonio			
Capital	1,565,500.00	1,565,500.00	1,565,500.00
Capital Adicional			1,691,584.30
Reservas			
Resultados acumulados	- 67,426.71	667,177.65	2,440,818.49
resultados del ejercicio	734,604.36	1,773,640.84	3,329,098.43
Total Patrimonio	2,232,677.65	4,006,318.49	9,027,001.22
Total pasivo y patrimonio	14,101,840.02	21,559,839.56	35,473,583.07

Estado de resultado					
	2018		2019		2020
	S/		S/		S/
Ventas netas		34,847,964.90		50,174,599.77	77,849,247.85
Costo de ventas	-	29,413,077.79	-	39,656,216.37	-62,878,222.40
Utilidad bruta		5,434,887.11		10,518,383.40	14,971,025.45
Gastos Operativo					
Gastos de ventas	-	2,451,128.97	-	4,791,253.55	-6,002,562.49
Gastos Administrativos	-	2,152,910.99	-	3,219,694.95	-4,488,376.90
Total Gastos operativos		-4,604,039.96		-8,010,948.50	-10,490,939.39
Utilidad operativa		830,847.15		2,507,434.90	4,480,086.06
Otros ingresos y egresos					
Ingresos financieros		252.50		4,469.51	50,581.10
Otros ingresos		241,013.78		237,930.01	805,830.06
Cargas financieras	-	30,121.43	-	234,031.81	-614,371.79
Otros egresos					
Total de otros ingresos y egresos		211,144.85		8,367.71	242,039.37
Utilidad antes de impuestos		1,041,992.00		2,515,802.61	4,722,125.43
Impuesto a la renta	-	307,387.64	-	742,161.77	- 1,393,027.00
UTILIDAD NETA		734,604.36		1,773,640.84	3,329,098.43

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:	Contadora
Nombres y apellidos	Rayda G. T.
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha	09-10-2021
Lugar de la entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Razones financieras	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?
2		¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?
3	Cuentas por cobrar	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?
4		¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?
5	Financiamiento	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?
6		¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	Se ha tenido un incremento considerable de los ingresos, pero hubo deficiencias en la gestión de cobros ya que no se contaba con las políticas adecuadas, asimismo hubo un incremento de las necesidades de liquidez debido a que la gerencia tomo la decisión de adquirir activos fijos antes de priorizar las obligaciones a corto plazo. En cuanto a la partida que ponen en riesgo la liquidez son los activos fijos ya que cuando la empresa no tenga liquidez suficiente no podrá cumplir sus pagos a corto plazo, proveedores, planilla y bancos.
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	En cuanto a los ratios financieros son esenciales para tomar decisiones adecuadas es el análisis de los estados financieros los más importantes son los ratios de liquidez, de gestión, endeudamiento y rentabilidad sin embargo en la empresa no se tomado en cuenta dichos indicadores por ende tenemos problemas en el capital de trabajo.
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	Las cuentas por cobrar impactan en la liquidez cuando los clientes no cumplen en pagar en el plazo estipulado, para ello las decisiones a tomar es primero apalancarse con los proveedores solicitando mayores días en las líneas de créditos y por último con las entidades financieras. Considero que las políticas no son adecuadas se debe reestructurar las políticas de cobro y créditos.
4	¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?	Para otorgar los créditos se debe solicitar los estados financieros de los 2 últimos periodos según ello establecer créditos de 30 60 a 90 días, asimismo revisar la antigüedad de la empresa, sin embargo, no se tiene establecido bajo un documento los procedimientos para evaluar a los clientes además el personal encargado de la cobranza no está capacitado para realizar la gestión de cobros.
5	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?	La empresa durante la Covid-19 tuvo acceso de financiamiento de los programas y subvenciones como reactiva Perú y FAE-Mype y los préstamos tradicionales, sin embargo, lo más considerable para la empresa fue reactiva Perú ya que los intereses anuales son de 2% a 7% a comparación de los préstamos bancarios que fluctúan entre 40% a 60% anual. Por ello el financiamiento afecta de manera favorable en la liquidez ya que permite cumplir puntualmente con las obligaciones a pagar.
6	¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?	Los factores que determinan para solicitar un préstamo es el aumento de capital, adquisición de mercaderías de mayor demanda o para refinanciar una deuda financiera o también cuando hay demora en el cobro de los depósitos a los clientes.

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Administrativo
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado2 (Entrev.2)
Fecha	09-10-2021
Lugar de la entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Razones financieras	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?
2		¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?
3	Cuentas por cobrar	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?
4		¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?
5	Financiamiento	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?
6		¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid 19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	Bien las partidas que ponen en riesgo la liquidez son las cuentas por cobrar a clientes y cuentas por pagar a proveedores debido a que no se están realizando de manera efectiva la gestión de cobranzas por ende afecta en la disposición de efectivo para pagar mis pasivos corrientes, así mismo la rotación de los inventarios que no se convierten rápidamente en efectivo.
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	Los ratios financieros son importantes porque se analiza la capacidad de liquidez de la empresa la situación financiera real, sin embargo la gerencia no está tomando en cuenta estos indicadores en consecuencia la toma de decisión no será quizás la más acertada para evitar los pagos tardíos a los proveedores y aumentara el riesgo crediticio de las cuentas por cobrar.
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	Bueno la cartera de créditos a los clientes considero que el personal de cobranzas no le da el seguimiento adecuado debido a que carece de conocimientos que ayuden a efectivizar la disponibilidad del efectivo, asimismo las políticas de cobro deben replantearse de acuerdo a la situación actual de la empresa,
4	¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?	En el caso de que no se evalué correctamente al cliente esto generara el riesgo de morosidad de la cartera de créditos y disminución de la liquidez, sin embargo, en la empresa otorga a clientes que compran frecuentemente o según la gerencia lo designe sin previa evaluación, no cuenta con un manual de procedimientos de evaluación a los clientes ya sea de provincia o locales, solo considera la antigüedad de los clientes.
5	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?	Las alternativas de financiamiento que considera la empresa son las más rápidas de obtener como las líneas de créditos y los pagarés ya que requieren de menos trámite y son las de liquidez inmediata. También durante la pandemia se accedió a los préstamos de Reactiva Perú que tienen menor tasa de intereses, por otro lado, se contó con apalancamiento de los proveedores para adquirir los activos fijos lo cual no se tomó de manera adecuada. Por ende, la empresa debe obtener préstamos a mediano y largo plazo para tener un respiro financiero.

6	¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?	Se ha solicitado préstamos a mediano plazo para cubrir los pagos a corto plazo debido a que no se tenía disponible una liquidez inmediata por el incremento de las compras de activos y gastos derivados a las medidas sanitarias de la pandemia, el banco para otorgar el préstamo evalúa nuestro patrimonio y apalancamiento financiero
---	--	---

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Asistente Contable 1
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 3 (Entrev.3)
Fecha	09-10-2021
Lugar de la entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Razones financieras	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?
2		¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?
3	Cuentas por cobrar	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?
4		¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?
5	Financiamiento	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?
6		¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	En la empresa durante la Covid-19 no ha sido de una manera positiva, ya que la empresa contaba con mercadería no destinada a lo que es de lo Covid-19 en consiguiente generó un sobre stock de sus inventarios. También al no contar con suficiente efectivo disponible no pudo stockearse adecuadamente para abastecer en la venta a sus clientes. Bueno las partidas contables que ponen en riesgo la liquidez sería una cuenta por cobrar, también una 33 ya que hubo mucha compra de activos en los cuales este se usó demasiado efectivo y los activos netamente no te otorga rentabilidad, y también una 6, que son los gastos, ya que durante la época de pandemia hubo demasiadas compras excesivas de gastos para la empresa.
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	Bueno, a mi parecer los ratios financieros influyen de una manera positiva a la empresa, ya que gracias a los ratios puedes saber a largo plazo cuál sería la liquidez de la empresa, conocer la situación financiera de la empresa si es que necesitas efectivo para mantener la operatividad de una empresa. Por lo tanto, los ratios financieros se deben de aplicar si o si a una empresa, ya que te ayudan a salvaguardar la solvencia y también a verificar en que ratios estás netamente mal financieramente.
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	Bueno no se está trabajando de manera eficiente, ya que las cuentas por cobrar y créditos no están siendo otorgados de una manera adecuada, las cobranzas no se están haciendo un seguimiento consecutivo, no se está llevando un control adecuado ya que las cobranzas se están revisando solo los fines de mes, cosa que no es debido y los créditos se están entregando sin ningún acuerdo o documento escrito. Considero que la cuenta 12 no está siendo muy favorable para la empresa se debería de trabajar con letras, para generar un compromiso u obligación del cliente para pagarlas, ya que por este medio genera un interés de los bancos en caso no pague dentro del plazo. En cambio, cuando es un trato directo entre vendedor y cliente no se está cumpliendo en las fechas de vencimiento de las facturas.
4	¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?	No se está realizando la evaluación adecuada, se deberían de pedir lo que los estados financieros a los clientes para ver si que tienen realmente solvencia o liquidez para pagar. No se puede entregar un crédito a un cliente que quizás no cuenta con liquidez para poder pagarte. Esta problemática ya lo hemos tenido, cuando se ha entregado un crédito a un cliente y ese cliente por motivos de Covid no tuvo liquidez suficiente y no pudo saldar la deuda por lo cual la empresa tuvo que provisionar como cuentas incobrables y afecta el flujo de pagos.
5	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la	Bueno, el financiamiento de la empresa se está viendo por el aumento de capital o también a base de préstamos y actualmente la empresa para cubrir sus deudas está obteniendo préstamos o para adquirir mercadería. Los préstamos te pueden ayudar en lo que son tus pagos a proveedores, a cubrir gastos, el pago al personal, pero si se analiza a largo plazo se tiene que ver, ya que actualmente la empresa por el

	liquidez de la empresa?	tema del Covid está teniendo rotación en las ventas, pero cuando pase la pandemia pienso que las ventas van a bajar y si son demasiados préstamos en un largo plazo, no va a tener suficiente liquidez pagar todas sus obligaciones.
6	¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?	Bueno, para adquirir un préstamo es debido a que la empresa no cuenta con liquidez inmediata para cubrir sus cuentas por pagar, cuando tenga obligaciones con sus proveedores próximos a vencer. También puede ser que tus ventas no cubran lo que es el pago de personal o también de repente la empresa puede adquirir un activo.

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Asistente Contable 2
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 4 (Entrev.4)
Fecha	09-10-2021
Lugar de la entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Razones financieras	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?
2		¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?
3	Cuentas por cobrar	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?
4		¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?
5	Financiamiento	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?
6		¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	Bueno la empresa al inicio de la Covid-19 tuvo una liquidez baja debido a que contaban en stock con mercadería no relacionadas a la covid-19 por lo cual limito el abastecimiento en las ventas, las partidas contables que ponen en riesgo la liquidez serían las cuenta por cobrar, los gastos operativos y financieros, y la cuenta de activos fijos que se compraron sin previo estudio o análisis de la rentabilidad que deben generar.
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	Los ratios financieros nos permite analizar cómo la empresa se encuentra de un periodo a otro, lo cual ayuda a gerencia para tomar decisiones acertadas, considero que son instrumentos muy útil para la empresa y gerencia que miden la capacidad financiera que permitirán conocer si existen problemas de las partidas contables de tal modo plantear un mejor control de las cuentas por cobrar y pagar para tener una buena liquidez a corto y largo plazo. .
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	Bueno para analizar la liquidez debemos tener presente las cuentas por cobrar y el efectivo y equiv. de efectivo, si la empresa tiene un inadecuado control de las cobranzas esto impacta en la liquidez, asimismo en la empresa se observa que el área de créditos y cobranzas no le da el seguimiento apropiado a los clientes, no tiene una política de cobranza conveniente a la situación actual y no hay una evaluación crediticia del cliente.
4	¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?	No considero efectiva la evaluación a los clientes ya que se otorga de una manera inadecuada los plazos de créditos, como por ejemplo en caso de un cliente que tiene un vínculo cercano a la gerencia no existe una evaluación pertinente o en el caso de los clientes que compran en volúmenes grandes tampoco son evaluados correctamente solo con el fin de vender más. Esto afecta a futuro en la liquidez porque corre con el riesgo de que el cliente no cuente con una solvencia óptima para pagar sus deudas.
5	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?	Bueno, las alternativas de financiamiento es el aumento de capital y los préstamos, el impacto que tiene el financiamiento es directa en la liquidez ya que los prestamos deben mejorar la liquidez y estos deben dar resultados inmediatos que permitan cumplir con los pagos de las cuotas a generarse, así como las obligaciones futuras.
6	¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?	Bueno la empresa debe analizar si cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo, por ello se debe considerar la rotación de las cuentas por cobrar cada mes si es favorable o no, así como la cantidad de compras de mercaderías en especial las de condición al contado que demanda tener efectivo inmediato, o los gastos que se incurren como por ejemplo para implementar las medidas sanitarias por el covid en la empresa.

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Asistente Finanzas
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado 5 (Entrev.5)
Fecha	09-10-2021
Lugar de la entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Razones financieras	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?
2		¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?
3	Cuentas por cobrar	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?
4		¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?
5	Financiamiento	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?
6		¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid-19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	Con respecto a la empresa no afectado en cuanto al nivel de ventas ya que tuvo mayor demanda en las ventas, pero al inicio de la Covid la empresa no estaba preparada para este nuevo cambio ya que no contaba con mercaderías relacionadas al Covid-19 y requería de mayor efectivo para adquirir más mercaderías por lo que fue un limitante por tanto era necesario financiarse. Considero que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez lo cual la empresa debe establecer un orden y actualizar las políticas de cobranzas.
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios	Considero que los ratios influye de manera favorable para la toma de decisiones de gerencia ya que ayuda a determinar y analizar la

	financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	situación financiera de la empresa si cuenta con liquidez de tal forma conlleva para renegociar los créditos con los proveedores, establecer los plazos de créditos a los clientes que permitan obtener una rentabilidad positiva.
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	Considero que las políticas de créditos o cobranzas no son adecuadas, ya que solo se usan las facturas y boletas como medio de cobro, por cual debería existir otras alternativas de cobranzas como las letras de cambio, facturas negociables, el factoring para tener una liquidez inmediata y generar el compromiso de los clientes para cumplir en el plazo establecido los pagos.
4	¿Qué efectividad tienen los procedimientos de evaluación en la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos? ¿Cómo afecta en la liquidez?	No son efectivos debido a que no existe un procedimiento de evaluación al historial crediticio de los clientes por lo general la gerencia otorga créditos con solo el hecho de que un cliente compre mercaderías en mayor cantidad o en caso tenga alguna relación con la gerencia por lo cual no es un aval para asegurar la cobranza generada esto incide en el flujo de liquidez.
5	¿Qué alternativas de financiamiento es accesible para la empresa? ¿Cómo afecta el financiamiento en la liquidez de la empresa?	Bueno contamos con los préstamos a corto plazo y algunos a largo plazo, de igual forma afecta en la liquidez a largo plazo porque se va juntando con las obligaciones de letras por pagar, facturas o las cuotas de otros préstamos también debido a que al momento de financiarse para adquirir mercaderías al contado ciertos proveedores no cumple con la fecha pactada de entrega de la mercadería lo cual genera retraso para obtener los ingresos necesarios para cumplir con las obligaciones próximas.
6	¿Cuáles son los factores que determinan para evaluar adquirir un préstamo?	La empresa solicita cuando tiene una baja liquidez o necesite efectivo inmediato para cumplir con sus pagos por vencer, así también para invertir en la adquisición de mercaderías en mayor volumen o implementación de los almacenes.

Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

Matriz de respuestas

Nr o.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es la actual situación financiera de la empresa durante la Covid 19 incide en la liquidez? ¿Qué partidas contables considera que ponen en riesgo la liquidez?	Se ha tenido un incremento considerable de los ingresos pero hubo deficiencias en la gestión de cobros ya que no se contaba con las políticas adecuadas, asimismo hubo un incremento de las necesidades de liquidez debido a que la gerencia tomo la decisión de adquirir activos fijos antes de priorizar las obligaciones a corto plazo. En cuanto a la partida que ponen en riesgo la liquidez son los activos fijos ya que cuando la empresa no tenga liquidez suficiente no podrá cumplir sus pagos a corto plazo, proveedores, planilla y bancos.
2	¿Cómo influye la aplicación de los ratios financieros en la toma de decisiones de gerencia con respecto a la solvencia de la empresa?	En cuanto a los ratios financieros son esenciales para tomar decisiones adecuadas es el análisis de los estados financieros los más importantes son los ratios de liquidez, de gestión, endeudamiento y rentabilidad sin embargo en la empresa no se tomado en cuenta dichos indicadores por ende tenemos problemas en el capital de trabajo.
3	¿Cómo impacta la partida de las cuentas por cobrar en la cuenta de liquidez, considera adecuada las políticas de cobranzas y créditos?	Las cuentas por cobrar impacta en la liquidez cuando los clientes no cumplen en pagar en el plazo estipulado, para ello las decisiones a tomar es primero apalancarse con los proveedores solicitando mayor días en las líneas de créditos y por último con las entidades financieras. Considero que las políticas no son adecuadas se debe reestructurar las políticas de cobro y créditos.

Administrar grupos

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
Razones financieras	4	Yenifer Rojas	13/10/2021 04:28	Yenifer Rojas	13/10/2021 04:28

Códigos en grupo:

- C.1.1.1 Ratios de liquidez
- C.1.1.2 Ratios de solve...
- C.1.1.3 Ratio de rentabi...
- C.1.1.4 Ratio de gestión

Códigos no en grupo:

- C.1.1. Razones financieras
- C.1.2. Cuentas por cobrar
- C.1.2.1 Políticas de créditos y cobranzas
- C.1.2.2 Alternativas financiera
- C.1.3. Financiamiento
- C.1.3.1 Préstamo

1 grupos de códigos 4 códigos en grupo 8 no en grupo

