



**Universidad
Norbert Wiener**

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

**Modelos financieros para el incremento de la liquidez en la
compañía industrial, Lima 2022**

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTORA

Vivanco Ríos, Candy Francisca

ORCID

0000-0003-4757-0134

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Sociedad y transformación digital

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Sistema de calidad

LIMA – PERÚ

2022

Presidente del Jurado

.....

Secretario

.....

Vocal

.....

Dr. David Flores Zafra

ORCID 0000-0001-5846-325X

Asesor metodológico

Mtro. María Mini Martin Bogdanovich

ORCID 0000-0002-1762-6339

Asesor temático

Dedicatoria


La presente investigación está dedicada a jehová, quien siempre está a mi lado guardándome, a mi padre Lorenzo Vivanco, quien siempre me alentó a seguir adelante y confío en mí siempre; pues, no dejo que me rindiera fácilmente; y no dejara de luchar por lo quería y a mi madre, hermanos quienes siempre están a mi lado con su apoyo en el transcurso de mi carrera.

Agradecimiento

Quiero agradecer a Jehová por cada día de mi vida, por darme salud y fuerzas necesarias para poder continuar con mi carrera universitaria, agradezco a mis padres por darme soporte incondicional en los momentos que he podido atravesar.

Agradezco a mis docentes de la Facultad de Ingeniería y Negocios de la Universidad Privada Norbert Wiener por los conocimientos formación académica que me brindaron en el transcurso de la carrera.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA		
	CÓDIGO: UPNW-EES- FOR-017	VERSIÓN: 01	FECHA: 24/06/2022
		REVISIÓN: 01	

Yo, Vivanco Ríos Candy Francisca estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaró que el trabajo

académico titulado: “Modelos financieros para el incremento de la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022” para la obtención del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaró 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 pueda 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 determinan los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....

Firma

Vivanco Ríos Candy Francisca

DNI: 42459450

Lima, 24 de junio de 2022

Huella

Índice

	Pág.
Carátula	¡Error! Marcador no definido.
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	iv
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Índice de cuadros	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
I. INTRODUCCION	14
II. MÉTODO	39
2.1 Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos	39
2.2 Población, muestra y unidades informantes	41
2.3 Categorías y subcategorías apriorísticas	42
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
2.5 Plan de procesamiento y análisis de datos	45
2.6 Aspectos éticos	45
III. RESULTADOS	46
3.1 Descripción de resultados cuantitativos	46
3.2 Descripción de resultados cualitativos	66
3.3 Diagnóstico	72
3.4 Propuesta	78
3.4.1 Priorización de los problemas	78
3.4.2 Consolidación del problema	78
3.4.3 Fundamentos de la propuesta	78
3.4.4 Categoría solución	79
3.4.5 Direccionalidad de la propuesta	80
3.4.6 Actividades y cronograma	81
IV. DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
4.1 Discusión	85
4.2 Conclusiones	91

4.3 Recomendaciones	93
V. REFERENCIAS	94
ANEXOS	99
Anexo 1: Matriz de consistencia	100
Anexo 2: Evidencia de la propuesta 1	101
Anexo3: Evidencia de la propuesta 2	108
Anexo 4: Evidencia de la propuesta 3	121
Anexo 5: Evidencia de la propuesta 4	123
Anexo 6: Instrumento cuantitativo	128
Anexo 7: Instrumento cualitativo	133
Anexo 8: Validación de la propuesta	141
Anexo 9: Validación de tesis	143
Anexo 10: Pantallazos Atlas ti	146
Anexo 11: Reporte de turnitin	152
Anexo 12: Matrices de trabajo	154

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Categorización del problema y solución	42
Tabla 2 Análisis horizontal del efectivo y equivalente de efectivo del año 2019 al 2021	46
Tabla 3 Análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales del año 2019 al 2021	47
Tabla 4 Análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales del año 2019 al 2021	48
Tabla 5 Análisis vertical del activo del año 2019 al 2021	49
Tabla 6 Análisis vertical del pasivo y patrimonio del año 2019 al 2021	50
Tabla 7 Ratio 1: Liquidez corriente	51
Tabla 8 Ratio 2: Prueba absoluta	52
Tabla 9 Ratio 3: Capital de trabajo	53
Tabla 10 Análisis de solvencia –apalancamiento financiero del año 2019 al 2021	55
Tabla 11 Análisis de solvencia - endeudamiento a corto plazo del año 2019 al 2021	56
Tabla 12 Análisis de rentabilidad sobre ventas	58
Tabla 13 Rotación de cuentas por cobrar (veces)	59
Tabla 14 Rotación de cuentas por cobrar (días)	61
Tabla 15 Rotación de cuentas por pagar	62
Tabla 16 Capacidad de endeudamiento 2019 al 2021	64
Tabla 17 Ratio 1: Proyección de liquidez corriente 2021- 2026	111
Tabla 18 Ratio 2: Proyección de Prueba absoluta 2021-2026	112
Tabla 19 Ratio 3: Proyección de Capital de trabajo 2021-2026	113
Tabla 20 Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2021-2026	115
Tabla 21 Ratio 5: Proyección de Cuentas por pagar 2021-2026	117
Tabla 22 Ratio 6: Proyección de Capacidad de endeudamiento 2021-2026	119

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Diagrama de Ishikawa	17
Figura 2 Resultados análisis horizontal del efectivo y equivalente de efectivo del año 2019 al 2021	46
Figura 3 Resultados del análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales del año 2019 al 2021	47
Figura 4 Resultados del análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales del año 2019 al 2021	48
Figura 5 Resultados del análisis vertical del activo del año 2019 al 2021	49
Figura 6 Resultados del análisis vertical del pasivo y patrimonio del año 2019 al 2021	50
Figura 7 Resultados del ratio de liquidez corriente del año 2019 al 2021	51
Figura 8 Resultados del ratio de la prueba absoluta 2019 al 2021	52
Figura 9 Resultados del Capital de trabajo 2019 al 2021	54
Figura 10 Resultados de apalancamiento financiero del año 2019 al 2021.	55
Figura 11 Resultados del endeudamiento a corto plazo del año 2019 al 2021	57
Figura 12 Resultados de la rentabilidad sobre ventas	58
Figura 13 Resultados de rotación de las cuentas por cobrar comerciales del año 2019 al 2021	59
Figura 14 Resultados de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales (un periodo) del año 2019 al 2021	61
Figura 15 Resultados de rotación de las cuentas por pagar (veces) del año 2019 al 2021	63
Figura 16 Resultados de rotación de las cuentas por pagar (días) del año 2019 al 2021	63
Figura 17 Resultados de capacidad de endeudamiento del año 2019 al 2021	65
Figura 18 Análisis de la sub categoría de las razones financieras	66
Figura 19 Análisis de la sub categoría cuentas por cobrar	68
Figura 20 Análisis de la sub categoría de financiamiento	70
Figura 21 Análisis cualitativo de la categoría Liquidez	72
Figura 22 Nube de palabras	77
Figura 23 Pasos de las estrategias de las 5C del crédito	101
Figura 24 Manual de las políticas de crédito	102
Figura 25 Fases de la estrategia del Credit management	108
Figura 26 Proyección de los estados de resultados	109

Figura 27 Estado de situación financiera	110
Figura 28 Ratio 1: Proyección de liquidez corriente 2021- 2026	111
Figura 29 Ratio 2:Proyección de Prueba absoluta 2021-2026	113
Figura 30 Ratio 3: Proyección de Capital de trabajo 2021-2026	114
Figura 31 Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2021-2026 (veces)	116
Figura 32 Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2021-2026 (días)	116
Figura 33 Proyección de Cuentas por pagar 2020-2026 (veces)	118
Figura 34 Proyección de Cuentas por pagar 2020-2026 (días)	118
Figura 35 Proyección de Capacidad de endeudamiento 2021-2026	120
Figura 36 Flujograma de cuentas por cobrar	121
Figura 37 Programación de reuniones	122
Figura 38 Proceso del factoring	123
Figura 39 Requisitos del factoring	124
Figura 40 Contrato del factoring	125
Figura 41 Cópia de la factura	126
Figura 42 Carta de solicitud del proveedor	127

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1 Razones financieras	32
Cuadro 2 Ratios de solvencia	33
Cuadro 3 Ratio de rentabilidad	34
Cuadro 4 Rotación de cuentas por cobrar	35
Cuadro 5 Rotación de cuentas por pagar	36
Cuadro 6 Capacidad de endeudamiento	36
Cuadro 7 Matriz de direccionalidad de la propuesta	80
Cuadro 8 Cronograma de actividades	81
Cuadro 9 Matriz de consistencia	100

Resumen

La investigación tuvo como objetivo proponer los modelos financieros para el incremento de la liquidez de la compañía industrial, Lima 2022. La metodología empleada fue de enfoque mixto, con sintagma holístico, de tipo proyectivo, con un diseño secuencial explicativo, y la aplicación de métodos analítico, deductivo-inductivo. Asimismo, en el análisis cualitativo se aplicó la técnica de entrevista a tres unidades informantes, el gerente general, contador y jefe de créditos y cobranzas.

Los resultados evidencian que las propuestas como: efectuar una plan en base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos les permita incrementar la liquidez de la empresa industrial, mediante el sistema de las 5 C; realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de gestión del crédito o “Credit management”; plantear opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring. Se concluye que, a través del cumplimiento de los objetivos propuestos, se mejoraran el desempeño del personal de la empresa en el transcurso del segundo semestre, las políticas de crédito y cobranza mejoran eficazmente y eficientemente. Por lo tanto, consolidar el área de crédito y cobranza en la empresa ayudará que la información sea adecuada y de ayuda para la toma de decisiones.

Palabra clave: Modelos financieros, liquidez, políticas, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y financiamiento.

Abstract

The objective of the research was to propose the financial models to increase the liquidity of the industrial company, Lima 2022. The methodology used was a mixed approach, with a holistic phrase, of a projective type, with an explanatory sequential design, and the application of methods analytical, deductive-inductive. Likewise, in the qualitative analysis, the interview technique was applied to three informant units, the general manager, accountant and head of credits and collections.

The results show that proposals such as: carry out a plan based on strategies in which the collection and payment policies allow them to increase the liquidity of the industrial company, through the 5 C system; carry out a study and a respective control of the accounts receivable, in which it will be possible to have a follow-up of the pending accounts to obtain liquidity, through the financial strategy of credit management or "Credit management"; propose financing options, through the factoring tool. It is concluded that, through the fulfillment of the proposed objectives, the performance of the company's personnel will be improved during the second semester, the credit and collection policies improve effectively and efficiently. Therefore, consolidating the credit and collection area in the company will help ensure that the information is adequate and helpful in decision-making.

Key word: Financial model, liquidity, policies, accounts receivable, accounts payable and financing

I. INTRODUCCION

En la actualidad, la liquidez es esencial para las finanzas, pues las compañías que disponen de efectivo lo emplean para hacer frente a sus compromisos; considerado por varios inversores, el motivo de la institución financiero; transformando los activos a efectivo, para evaluar la capacidad se usó los ratios financieros, en el cual es preciso poseer una gestión del capital para remediar y solucionar el coste vinculados a la compañía; estudiando, valorando y vigilando los egresos y entradas que genere; considerando carencia de liquidez podría ser por las cuentas del pasivo o del activo; en el asunto de las cuentas del activo, dado que existen dificultades en las cuentas por cobrar y en las existencias, puesto que se tiene excesiva existencia en el depósito; en la cuestión de los pasivos, en vista que no existe una vigilancia de los gastos e ingresos.

El Banco Central de Chile 2020, nos presentó una situación económica negativa para la función de pago de las compañías, su deuda era del 131% del PBI en el primer período del 2020, esto evidencio que numerosas compañías con problemas de liquidez puedan eventualmente convertirse en dificultades de crédito. Al finalizar el trimestre del 2019, se observó el incremento de compras al crédito como el principio de financiación. También, el stock de cuentas por cobrar al cierre del 2019 fue de 10,8% del PBI de ese año, al 31 de marzo de 2020 fue de 9,6% del PBI del 2019. Además, numerosas compañías chilenas manejan esta táctica de comerciar el crédito para obtener ayuda económica en el momento en que las ventas tengan pérdidas (Banco Central de Chile, 2020).

En el mismo contexto, la investigación mostró que las ventas tienen una orientación a la disminución porque los despachos en el 2018 totalizaron S/.143,890.00 en comparación con S/.151,084.50 en 2019; en cambio, en el 2020 las ventas disminuyeron a S/.97,417.85 con un 70 % financiado a crédito por una suma de S/.67,705.40; aunque en diferentes periodos pasados se ha producido un aumento de los compromisos con el distribuidor, en conjunto, las tareas industriales ha tenido un impacto representativo en la liquidez en tiempos de COVID-19; Además, mostro en los ratios una orientación a la disminución, sobre todo a la prueba defensiva, alcanzando un índice de 0.87, lo que indica que las cobranzas no están funcionando y sus activos no muestran mucha liquidez (Pizzan et al., 2021).

Por otra parte, en el reporte se observó, que un gran número de microempresas se localizan en la provincia del Guayas; esto no significa que los indicadores financieros sean superiores a los indicadores de las microempresas de otras provincias del resto país de Ecuador; incluso, el mediano rendimiento de las microempresas en la provincia del Guayas; es mínimo, en comparación con las microempresas de otras provincias del resto de los ecuatorianos, pero aún se debe tener en cuenta que las provincias del resto del Ecuador, tienen más empresas en desarrollo; como en la industria extractivas Las microempresas de las provincias del resto de los ecuatorianos disponen de activos que promedian más de los US\$ 7 millones, por lo que, esto beneficiará enormemente a estas empresas. Además, es fundamental señalar que las microempresas de la provincia del Guayas cuentan con una capacidad mayor para saldar sus deudas en el corto tiempo. El estudio muestra que el 50% de las compañías tienen una disminución de \$ 0.34 para contestar a su deudor en poco tiempo. Asimismo, en el resto de las provincias de Ecuador el 50 % de las microempresas disponen de efectivo para liquidar su deuda en el corto tiempo (Zambrano et al., 2021).

En el entorno nacional, se observó, que a causa del impacto encontrado durante la pandemia del COVID 19, nos dio como resultado la ausencia de liquidez; además, el flujo de efectivo de las microempresas huancaínas, bajaron su posición del mercado por la falta de ventas; también, pasaron por alto la atención a sus empleados y clientes para impedir la propagación del COVID 19. Se encuentra un resultado importante de los flujos de caja proyectados en la cadena de cobro con un nivel de confiabilidad del 95%. Por consiguiente; se produjo el flujo de efectivo en la cadena de cobro, debido a que el factor indica que los microempresarios manejan el principal flujo de caja proyectado, porque afecta la realización de su cronograma de pago. Por lo tanto; se determinó las restricciones sociales por COVID 19; además se impactaron notablemente en el cumplimiento de sus compromisos financieros en las microempresas del pueblo de Huancayo (Espinoza, 2021).

En un informe limeño, se evidenció que el crecimiento económico del Perú será menor al esperado a principios de año, en torno a 2,7% en 2019 y 3,8% en 2020; además, el 25% de las compañías del sector industrial tiene retraso con las deudas de los clientes, también; se presenta una evaluación del panorama de la fortaleza del sistema financiero frente a shocks macroeconómicos adversos. Al mismo tiempo, se estudian las principales fortalezas y debilidades del sistema financiero; asimismo, se añaden recomendaciones para la valoración de estrategias estatales que contribuyan a defender lo estable del sector

bancario, argumentando que solo manteniendo la liquidez de las entidades financieras se fortalece la solidez del sector bancario de su grupo (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, 2019).

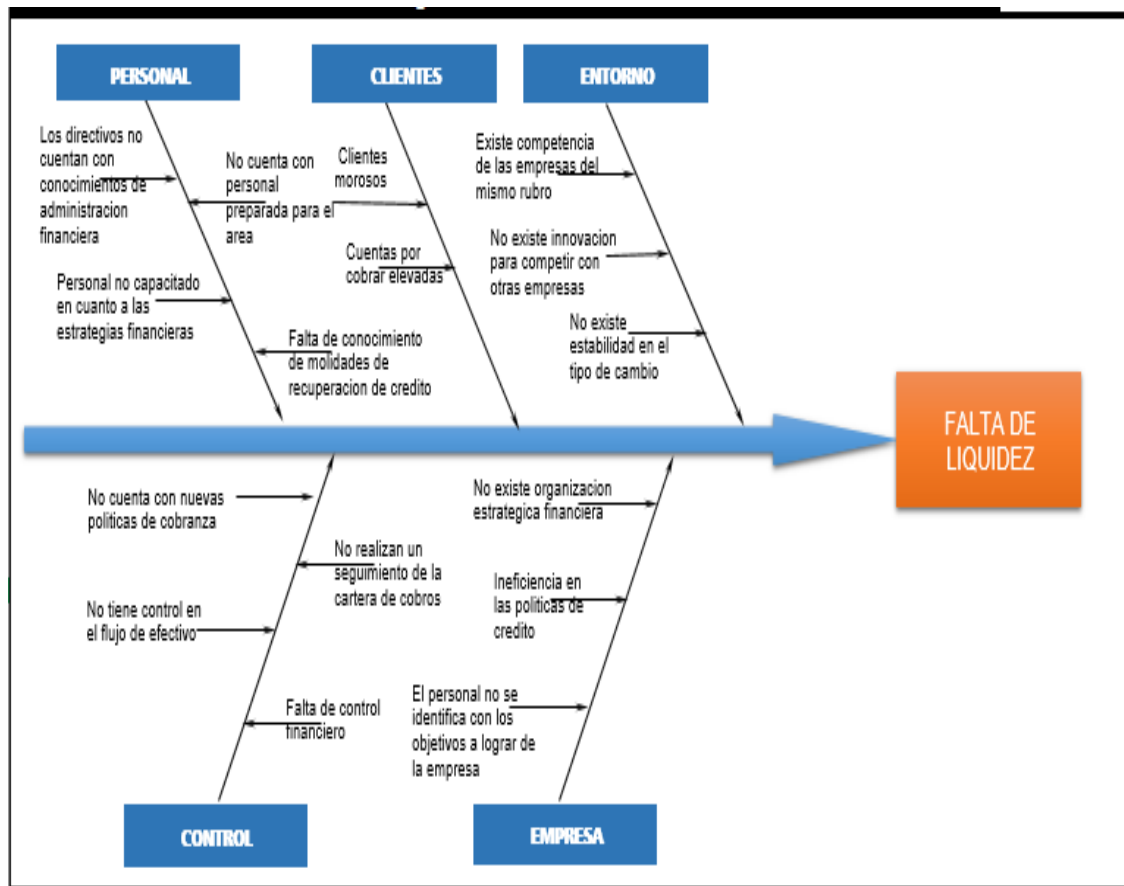
El informe mostró el impacto económico de una fuerte disminución, llegando a una tasa 3.3% en el año 2019 del PBI, donde ocasiono un efecto negativo para las empresas que se encuentran con problemas de liquidez. A su vez, generan menores ingresos económicos en los hogares, pérdida de empleo y el deterioro del consumo e inversiones en dicho año. También, se predijo la subida del PBI es de 11.5% rescatando de esta forma su valor anticipado a una dificultad, con el objetivo que las empresas cuenten con recursos suficientes, incluyendo un colchón de activos líquidos de alta calidad para enfrentar un conjunto de eventos inesperados que puedan afectar la liquidez (BCR, 2019).

En cuanto al ámbito local, en la compañía industrial localizada en Lima metropolitana, se evidenció tres causas que ocasionaron la problemática de liquidez: En cuanto a la primera causa, la compañía presenta un incremento de las mercaderías falladas, ausencia de planificación y organización interna en el área de crédito y cobranzas; y una deficiente técnica de gestión y preparación al equipo de trabajo. En relación con la causa inicial, la compañía mostró equipos de maquinaria constantemente defectuosos, pues no tiene un mantenimiento constante y poseen maquinarias anticuadas; además, cuentan con insumos primarios de mala calidad, puesto que existe una disminución de los precios y no posee vigilancia del responsable del área, y por último mostró una carencia de anaqueles, el espacio de elaboración de los productos es reducido y los depósitos tienen un limitado espacio.

En el segundo punto tenemos las subcausas que son: enviar a destiempo las facturas a los clientes, porque no existe planificación, diálogo y control para el comprador. Asimismo, no mantienen vigente el historial de cobranzas debido a que no tienen un instrumento de vigilancia y su documentación se encuentra en desorden; por último, se encuentra ausencia de responsabilidad y compromiso con la compañía, también está la falta de colaboradores con experiencia y la ausencia de responsabilidad del colaborador en cobranzas.

Para finalizar el último grupo, se realiza la reducción de la producción, donde se observó cambios constantes de colaboradores y continuas faltas y tardanzas de estos; también, cuentan con una organización deficiente por parte del jefe, en vista que existe inestabilidad en los puestos de empleo y presenta una inadecuada gestión; por último, se concluye que la pérdida de interés en lo laboral es porque no hubo una adecuada selección de personal para ocupar los puestos y los jefes no realizaron el monitoreo y seguimiento a las funciones de los colaboradores. Para determinar los problemas de causas y consecuencias se efectuó la matriz 3 que corresponde al árbol de problemas como se considera en la (ver anexo 10) y el diagrama de Ishikawa, en la figura 1.

Figura 1
Diagrama de Ishikawa



En la organización se empezó a observar la ausencia de liquidez frente a los compromisos a corto plazo tales como: pago de nóminas, tributos, proveedores, entre otros. Debido a este hecho, se realiza una reunión del área de gestión para reconocer las causas primordiales del problema y examinar soluciones viables para el problema.

Conseguí conocer dos de los motivos que tienen relación y que se podría brindar solución conjunta. Una de ellas fue el aumento de las cuentas por cobrar comerciales, donde se originó por el crédito que fue otorgado sin una evaluación anticipada a los clientes con el objetivo de ganar confianza y reconocimiento de estos. En breve, el préstamo quedará sin ser recuperado (cartera vencida), de tal forma que afectaba directamente a la liquidez de la compañía. La siguiente causa podrá mejorar a la anterior, puesto que era la falta de conocimiento de recuperación de créditos comerciales. En la actualidad se observa formas distintas de cobranza a un tercero. Por lo tanto, se debe emplear el Factoring en la compañía, para evitar situaciones incómodas de cobro a los clientes morosos, sobre todo obtener liquidez inmediata y disminuir las cuentas por cobrar comerciales.

Seguidamente, se mostrarán las distintas cooperaciones de investigaciones en el entorno internacional y nacional que mantengan correspondencia con la categoría del trabajo actual.

Castro (2020), sostuvo como finalidad proponer mejoras a la administración de las cuentas por cobrar, por la aplicación de políticas en los procesos que sistematizan la identificación del riesgo de crédito para mejorar el bienestar financiero de la sociedad. En cuanto a la metodología, se realizó un estudio documental de los estados financieros del año 2018. Los resultados del estudio vertical, en el año 2019, fueron: el flujo de caja y sus equivalentes, en el cual se obtuvo 2,64% en el 2017 y el 134% en el 2018, las cuentas por cobrar representan el 47,61% en el 2017 y el 42,28% en el 2018; lo que quiere decir, que hay problemas de liquidez, no pudiendo realizar sus compromisos a plazo breve. Por lo tanto, se concluyó que la liquidez estaba equivocada porque: (1) no había una política de otorgamiento de crédito; (2) no contaba con un área de cobranza para monitorearla y controlar los indicadores financieros; (3) no tenían una planificación de capacitar a los empleados que hacen préstamos; y (4) no entienden los principios contables para mostrar deterioros por deudas irrecuperables. Se recomienda realizar mejoras en las políticas de créditos y cobranzas para que se incremente la liquidez en la empresa. En el estudio se rescató el análisis documental y metodología.

Ortiz (2019), la tesis titulada implementar las políticas de crédito credit management para reducir las cuentas por cobrar en una compañía de negocios, España 2019; el estudio metodológico es de enfoque mixto, de tipo no experimental y de diseño explicativo. Se

observó problemas en el aumento de las cuentas por cobrar, a causa de que los clientes no están cumpliendo el acuerdo pactado para el pago de la deuda que adquirieron de la empresa. Por lo tanto, se implementa un modelo estratégico llamado credit management; es una disciplina de las ciencias empresariales que se dedica a establecer unas políticas de crédito para la compañía desarrollada; puesto que, interviene en los procesos de una empresa, desde el estudio hasta el cobro definitivo de las facturas. Esta disciplina trabaja codo a codo con el área de créditos y cobranzas. Asimismo, el credit management garantiza la buena administración de las cuentas a cobrar de los clientes, además de prevenir y gestionar los impagos, pues permitió mejorar la liquidez de la compañía a fin de disminuir las cuentas por cobrar, esto como resultado obtenido del análisis de los estados financieros. Se sugirió realizar un flujo de caja proyectado basándonos en los datos que tuvimos disponibles, esto accederá a poseer una perspectiva evidente para cubrir los compromisos y por ende obtener una liquidez mayor. Por lo tanto, se sugirió que la dirección debió de haber realizado una veloz elaboración de lo diseñado a fin de renovar de modo importante la proyección de los años consecutivos, obteniendo en cuenta el resultado que arrojó las políticas de crédito del credit management, debido la compañía de negocios y la liquidez es importante para cubrir con los obligaciones externos e intrínsecos. Análisis metodológico y teórico.

Pavón (2019), sostuvo como fin analizar la incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas comercializadoras. En cuanto a su metodología se indica, que fue de diseño no experimental de tipo descriptivo, con instrumento de la guía de entrevista; además, se observó que la compañía no contaba con un sistema de cobranza y ventas apropiados, por lo que, de igual forma declinaron, dando como resultado una disminución de rotación de inventarios, lo que se produjo como la reducción de ventas y una menor rentabilidad; obteniendo así, que la liquidez de la compañía enfrente el riesgo cuestionando del incumplimiento de los compromisos con los proveedores. En el estudio se rescató el marco teórico y la metodología.

Amendola (2018), se realizó un estudio para comprender la situación financiera y económica de las micro y medianas empresas en Buenos Aires. El método que se emplea es un método mixto y un diseño experimental. También, los efectos alcanzados del estudio demostraron, que varios representantes de la industria mantuvieron un exceso de deudas bancarias, lo que resulta que el capital de trabajo es insuficiente, después del pago de la deuda. Asimismo, las obligaciones económicas aumentaron, a causa de la morosidad de los

pagos, lo que significó un aumento de intereses por los atrasos, seguido por problemas de liquidez. La conclusión es que, debido a las altas tasas de interés en las empresas financieras y la crisis económica en Argentina, las entidades deben ser más minuciosas en el estudio de sus cuentas por pagar para evitar caer en deudas, esto se debe a las tasas de interés excesivamente altas, exhibidas por las empresas financieras y crisis económica en Argentina. Se utilizó el análisis de datos, marco teórico y la metodología.

Carmona (2018), el factoring es una opción de financiamiento utilizado como herramienta de sustento para las compañías de transferencia de carga a Bogotá, donde su meta fue si es posible implementar al sector de traslado de carga. Además, de esta forma, se investigó establecer el efecto del factoring como herramienta para impedir el adeudo en un plazo breve y el incremento de la productividad de la compañía; además, la tesis fue descriptiva, diseño no experimental, técnica: entrevista y la herramienta: cuestionario. Asimismo, en las respuestas se resalta que mediante el factoring se pueden conseguir diferentes respuestas económicas y de gestión. También, se encontró que en los beneficios del factoring; no se generó obligaciones financieras, ni tampoco apoyo con la administración de recobro de clientela; debido a que logro que la compañía solucionara sus dificultades de cobro, disminuya las dificultades de liquidez, del patrimonio rentable y de los ingresos. De esta manera, el factoring es un instrumento posible, porque las cuentas por cobrar mostradas son elevadas, generando problemas de liquidez a causa de la disminución de rotación en efectivo y los elevados costos operacionales. Por lo tanto, el factoring encuentro una muestra de mayores beneficios en comparación al financiamiento tradicional, pues esta herramienta no produce adeudo debido a su índole de servicio y está orientada en recobrar la clientela molesta, o, mejor dicho, el excedente de las cuentas por cobrar que posee la compañía y que tiene inconvenientes en cobrar. Se usó el marco teórico y metodológico.

Velarde (2018), se realizó un estudio titulado política de créditos y cobros en una compañía productiva, donde se planea el desarrollo del compendio y políticas para el área de créditos y cobranza, además es preciso que, la compañía no cuenta con una conducción apropiada para el recobro de la clientela en el momento exacto. Asimismo, el compendio accederá que el colaborador efectúe convenientemente el procedimiento de cobranza, impidiendo que las carteras pendientes sigan aumentando. Se usó en el marco teórico y metodológico.

Rodríguez (2018), en el estudio se realizó la tesis denominada implementar las políticas de crédito y cobros en una empresa agroindustrial; además, el estudio metodológico es de enfoque mixto, de tipo no experimental y de diseño explicativo, donde se refirió a la creación de las políticas de crédito y de cobros para reducir la clientela vencida y evitar pérdidas económicas; donde concluyó que, de no actuar de forma adecuada para resolver los riesgos de morosidad, esto puede afectar la liquidez de la compañía, concediéndonos una imagen transparente para la implementación de las políticas verdaderas de créditos y cobros. Se utilizó el marco teórico y la metodología.

Arroba y Solís (2017), sostuvo que la finalidad es el análisis para confirmar las políticas de cobranza en el sector del comercio. En cuanto al método, se manejaron los estados financieros y entrevistas, además, se muestran que los resultados mostrados explican que se asignó demasiado crédito a los clientes, con un aumento interanual del 5,4% en las carteras morosas de 2016 a 2017, y un aumento en la tasa de cobros sospechosos. Al final se concluyó que la mayoría de los clientes eran del sector industrial. Con este fin, se debe fortalecer los controles internos sobre las políticas de créditos y cobranzas de los clientes y se deben restaurar el plan en todas las áreas de la compañía. Se utilizó datos estadísticos y la metodología.

Mera y Ordoñez (2017), sostuvo que la finalidad de la tesis es examinar la morosidad de la cartera de créditos y cobranzas; mencionan la falta de liquidez de la compañía, la escasez de personal competente y a los responsables de otorgar créditos y cobrar. Por ello, concluyeron, que las compañías deben efectuar procesos y políticas de cobranza, así como capacitar o actualizar a los responsables del área de créditos y cobranzas. Se rescató el marco teórico y la metodología.

En el entorno nacional

Rebatta (2020), tuvo como fin el estudio de estrategias para ampliar la liquidez del comercio. Se realizó las entrevistas a tres de los empleados y concordaron que la compañía no se respalda con un apropiado procedimiento de gestión de cobranzas; puesto que, se le concedía demasiado crédito a los clientes, sin antes averiguar sus antecedentes crediticios. De esta manera, se usa el estudio documental para la comparación de información; en donde la compañía se encuentra con la dificultad de pagar sus deudas en el corto plazo; además,

existía un inadecuado uso de los instrumentos financieros, generándose un aumento de un 3% en el 2020. Para finalizar, la empresa puede aplicar el factoring a su clientela más fidelizada y ofrecerles un descuento por pagos oportunos. Del presente estudio se utilizó el marco teórico, la metodología y las herramientas para fortalecer el estudio en curso.

Córdoba (2019), sostuvo la importancia de elaborar un plan financiero para incrementar la liquidez de la compañía; la metodología es de tipo proyectiva con técnica de entrevista y su método inductivo - deductivo. También consiguió la entrevista al personal contable y al jefe, y con base a la realización de entrevistas y triangulaciones se puede resolver que el departamento contable no está funcionando de manera cuidadosa. La compañía tampoco proporcionó información sobre los egresos e ingresos al depósito, por lo que mantuvo un inventario desordenado; asimismo, se examinó los estados financieros. En cuanto a las soluciones logradas se muestra que en la compañía se dieron S/.0.53 en el año 2017 y S/.0.61 en el año 2018 expresados en soles, lo cual demuestra que no es una compañía que posee liquidez para solucionar sus pérdidas de dinero a corto plazo. Por último, se concluyó que es admisible poner en práctica una estrategia financiera que son: Renovar el índice de rotación de inventarios, establecer procesos de vigilancia de los ingresos y egresos para realizar las mejoras de las rotaciones en los; de tal forma que el director de la compañía pueda solucionar sus pérdidas de dinero sin riesgo de efectuar financiamientos en entidad bancaria. Se utilizó datos estadísticos y metodología.

Pucutay (2019), en el estudio titulada Implantación de la evaluación de créditos de las 5Cs para mejorar las políticas de créditos y cobranzas en la compañía Windhaiven SAC, Lima, 2018; donde se utilizó un método holístico de tipo proyectivo con un enfoque mixto. Indico que conforme a la problemática como la inadecuada conducción de dinero, no existe la vigilancia a las cuentas por cobrar y el inadecuado control de mercaderías del depósito; se sugiere, diferentes estrategias como; la evaluación de las 5Cs de crédito, pues sirve como soporte a las políticas de la empresa ya existentes, además de esa forma podremos analizar el historial crediticio del cliente para establecer el control y seguimiento de las cuentas por cobrar, optimizando la liquidez de la compañía; asimismo, mediante el estudio de los índices financieros de manera incesante podemos reconocer la situación verídica de la compañía, es decir, con los índices de liquidez se indaga reconocer el estado financiero de la empresa y con los índices de gestión se comprueban los movimientos en el depósito y la rotación de las existencias; asimismo, la ejecución de los procedimientos para el vigilancia del dinero.

Por lo tanto, para mejorar la liquidez de la compañía, consecutivamente, se implementaron soportes a las políticas de créditos y cobranzas, se usaron los índices de liquidez, planteando apoyar a la investigación analítica del presente estado financiero de la compañía, realizando contrastes en tres periodos antepuesto al del año presente, investigando respuesta para el incremento financiero de la empresa. Se utilizó el marco teórico y la metodología.

Menor (2019), la tesis sostuvo como finalidad, el análisis de cuentas por cobrar y la influencia en la liquidez de la empresa; asimismo, el estudio metodológico es de enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y de diseño explicativo. Se estableció que las cuentas por cobrar no han sido liquidadas dentro de los 220 días, y por cada S/1.00 en cuestión, solo hay S/0.20 centavos, lo que significa que la compañía no tiene liquidez para pagar sus compromisos en corto tiempo. Por otra parte, se determinó que, debido al gran número de cuentas por cobrar, esto crearía insuficiencias en la compañía, lo que afectaría en gran medida su liquidez y sumaría más retrasos e intereses a sus proveedores. Esta dificultad es relevante para nuestro estudio, porque nos muestra una ausencia de planificación y administración en el campo de cobranza. Del presente estudio se utilizó datos estadísticos, el marco teórico y la metodología.

Monge (2018), sostuvo como propósito, establecer el procedimiento de administración en la empresa para así manifestar proposiciones de avance en el ambiente de administración y cobros, en la tesis se utilizó un método holístico de tipo proyectivo con un enfoque mixto, además, en los resultados alcanzados se obtuvo que los ingresos monetarios de la entidad fueron 72 días durante 2016 y 83 días durante el 2017; lo que representa una disminución de la cobranza del 13%, asimismo, por cada 1 sol vendido ganó 0,05 entre 2016 y 2017 fue 0.04% respectivamente; por otro lado, la unidad de información, considera que la compañía tiene dificultad de la administración de cobros, por la falta de personal de ventas capacitado y por no proseguir con un desarrollo cuidadoso para otorgar crédito a los clientes. Para finalizar, se debería llevar a cabo una propuesta renovada de las políticas de cobranza, también, el remodelar o activar la cartera de clientes y la emisión de estados de cuenta de los clientes para darles un seguimiento continuo. Se utilizó los datos estadísticos y la metodología

Ramos (2018), sostuvo en consecuencia que el financiamiento participa activamente en la liquidez de las grandes y micros compañías industriales de la región Lima; asimismo,

la metodología que se usó fue de enfoque mixto, de tipo descriptivo- explicativo, con diseño experimental. Asimismo, la financiación conveniente para las instituciones financieras tiene un impacto positivo en la liquidez, lo que accede desarrollar propuestas sostenibles en esta área de negocio, se puede deducir que las compañías antes mencionadas se convierten en oficiales, ocasionando provecho al erario estatal, así como a los colaboradores, Por último, se determina que el financiamiento es importante para las grandes y medianas empresas porque las ayudará a desarrollarse. Se usó la metodología y el análisis documental.

Pezo (2018), obtuvo como respuesta que la empresa tuvo dificultades para el cumplimiento de sus obligaciones económicas, según el ratio de liquidez al año 2015 se obtuvo S/ 4.37 soles para cada sol de deuda de la entidad a corto plazo; año 2016 S/ 1.37 y año 2017 S/ 1.27, en esos 3 años la liquidez se ha ido disminuyendo. Se concluyó que los altos índices de costos de producción dificultaron hacer efectivas las cuentas por cobrar, por lo que la compañía se vio envuelta en múltiples conflictos con proveedores, colaboradores, lo que podría derivar en un eventual cierre. A su vez, debido a estos temas, utilizarán los métodos del proceso de planificación financiera, pues implemento las actividades a realizar por cada departamento, así como las nuevas metas. Se utilizó los datos estadísticos y la metodología.

Tello (2017), señaló que los resultados apuntaron a cuatro escenarios de liquidez: problemas de liquidez por morosidad de los clientes, mala gestión de cobranza y crédito, falta de políticas de crédito y cobranza y exceso de inventario. También concluyó que la empresa generalmente depende de las entidades bancarias para obtener liquidez inmediata, pero corre el riesgo de acumular intereses y atrasos por falta de pago. Este trabajo servirá de apoyo a nuestro trabajo de investigación, pues abordo no solo el problema de liquidez, sino además las consecuencias de las acciones que conducen a él. Se utilizó marco teórico y la metodología.

Guerrero (2017), en el estudio del impacto del factoring por la realización de compromisos de pequeños y micros compañías, tuvo como principal objetivo él planteó de la incidencia que causa el factoring en la liquidez de las pequeñas y micro compañías de la sección de obra, para así poder poseer un acercamiento por encima de la capacidad crediticia de las compañías para efectuar con sus compromisos en breve plazo; además, el diseño, no experimental y el método fue la investigación de campo y descriptiva, la técnica empleada

fue la entrevista y la herramienta fue la encuesta. Asimismo, las respuestas muestran que la encuesta a las micro y pequeñas empresas de Huaraz tiene una buena respuesta, y se cree que el financiamiento obtenido a través de herramientas de factoraje sí ha tenido un impacto efectivo en la liquidez de las empresas encuestadas. Es decir, estas empresas ganan en mayor solvencia para hacer frente a sus compromisos financieros a corto plazo. Por lo tanto, se hace el uso del factoring para mejorar la gestión financiera, así como para mejorar las políticas de compra y venta para evitar el endeudamiento excesivo, se debe buscar asesoramiento de la entidad adecuada en función de las actividades que realiza. Se utilizó marco teórico y la metodología.

La teoría contable afirma que la investigación está dirigida a permitir la toma de decisiones y mejorar el desempeño de una compañía, además nos posibilita a conocer cuántos activos posee, también, tiene un control en la conducta de los individuos porque facilita la conexión y colaboración de los grupos para la distribución adecuada de los incentivos. Esta teoría ayuda al campo contable a mejorar todos los procedimientos, con la finalidad de proporcionar a la directiva de la compañía los estados financieros razonables para elegir las decisiones apropiadas, incluso actualizar la rentabilidad y la liquidez. Además, la teoría de la liquidez, facilita financieramente a una compañía para poder generar efectivo, y así respaldar al gerente o analista financiero. La teoría, que se utilizará en la tesis, permitirá conocer si la dirección financiera soluciona el problema de liquidez en la compañía. Por lo tanto, la teoría neoclásica, señala la dificultad financiera en una etapa establecida, por lo que se busca resolver, con una adecuada administración; estableciendo un modelo financiero original que sea eficaz para la compañía, esta teoría es fundamental porque manifiesta las dificultades que se presentan en el interior de un periodo económico, nos ayuda a comprender, cómo guiar, manejar y vigilar a un conjunto de individuos para conseguir una finalidad para todos (Sarmiento et al., 2019).

La teoría matemática de la administración determina la influencia que tiene las matemáticas al aplicarlas a la administración, donde se da solución a los problemas que preocupan a los gerentes, analizándolas desde una perspectiva más técnica, para luego ser incluidas en la investigación, pues, nos ayudará a determinar las actividades que se relacionen con la compañía, para poder de esta forma tomar decisiones adecuadas.

La teoría de la organización indica que una empresa debe dividir las actividades y funciones de acuerdo a las habilidades de cada trabajador, para posteriormente lograr que las actividades sean desarrolladas eficientemente, además se le incluye de cómo manejar la gestión, para una apropiada toma de decisiones, y de esa manera aprender a organizarse y ayudarse entre todos. Finalmente, la teoría de la planificación estratégica manifiesta que toda entidad debe tener estrategias financieras en un corto y largo plazo; de esa manera influirá positivamente en todos los procesos de la entidad con respecto a los problemas causados; pues será incluida a nuestra investigación, porque nos hace referencia de como contar y tener herramientas internas y externas de la empresa para la elaboración de un proyecto en marcha, también para buscar soluciones a problemas financieros empresariales (Chiavenato et al., 2006).

La teoría general de sistemas, nos hace referencia a que la organización es como la naturaleza; puesto que, cada mecanismo que lo conforma tiene un rol importante, por consiguiente, si existiera una deficiencia o descenso en cualquier módulo, afectaría a todo en general; puesto que, se da una conexión entre sí mismas; además, se aportará a la investigación, debido a que se empleara para temas distintos, en este caso dentro de la empresa; dado que, se trabaja en equipo, incluyendo a todos los colaboradores de la compañía.

La teoría de la información nos dice que toda información debe estar relacionada con su transmisión y procesamiento, basadas en las leyes matemáticas, utilizando diferentes métodos para desarrollar de manera eficiente la recolección de datos, por ese motivo se debe incluir a nuestra investigación; puesto que, en la compañía, el área más evaluada será créditos y cobranzas. Por último, la teoría económica pretende definir todo aspecto económico, pues de acuerdo a las distintas variables, se encontraron centrándose principalmente en la liquidez. Esta teoría busca incrementar la utilidad a través de asignaciones de recursos; puesto que, será aplicada a nuestra investigación, porque define la actividad económica que realiza la empresa, asimismo sobre los problemas de liquidez que puede ser ocasionado principalmente por la mala gestión, no contar con políticas o ausencia en el área de créditos y cobranzas (Chiavenato et al., 2006).

Categoría Solución: Modelos financieros

Son estados financieros abstractos de una organización, que se utilizan como herramientas para la gestión y permite pronosticar resultados en el futuro de las elecciones previstas en el momento. También; Pérez (2019) señala que, es una representación abstracta de una situación problemática existente para una entidad financiera, donde se abrevian partes del problema, recalando las variables a resolver. Igualmente, muestran las variables de entrada, proceso de transformación y variables de salida reformadas. Además, tenemos en las ventajas: (a) nos facilita la toma de decisiones estratégicas; (b) permite a tener una gestión sobre capital de trabajo; (c) nos da un objetivo de perfil claro de la situación de la compañía; (d) obtenemos disimular diferentes situaciones antes de algún tipo de decisión; (e) nos permite gestionar la tesorería; asimismo, tenemos en las desventajas: (a) se emplean por políticas internas. De esta forma el modelo financiero evita que las compañías se muestren cerradas y se rechacen al cambio; (b) cada cambio se hará uno por uno para establecer los efectos de cada uno; (c) el manejo de las variables no puede ser objetivas; (d) falla humana; (e) exceso de tiempo. Igualmente; Peña (2019) menciona que, el modelo financiero es importante porque muestra una pequeña introducción a los activos financieros, la planificación de la inversión, las carteras de inversión, y el comportamiento de inversión de las compañías en general. De igual forma, los modelos financieros se expresan a través de funciones matemáticas; en cuanto a los objetivos; se señala que, los modelos financieros servirá de apoyo a la empresa en el momento de la toma de decisiones, pues se tornara transparente cualquier decisión que se tome. Por consiguiente, se considera una herramienta valiosa en el ámbito financiero y empresarial. Por lo tanto, los modelos financieros juegan un papel muy importante para la compañía porque de él depende el futuro y las decisiones que se tomen en el futuro (Universidad Europeo et al., 2021).

Subcategoría:

Modelo de las 5 C; son un conjunto de factores que las instituciones financieras utilizan al realizar el análisis de una solicitud de crédito, pues esto se suscitó a partir de cada uno de los factores: carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones (García et al., 2000). Además, el enfoque de las 5 C del crédito, donde se accede a la evaluación a un prestatario y agregue la medición entre cuantitativas como cualitativas. Asimismo, los prestadores podrían estudiar los informes financieros, las evaluaciones financieras, los estados de entradas y otros documentos adecuados al escenario económico del prestatario. Igualmente se considera la información sobre el conveniente anticipo (Hernández et al., 2018).

También, las 5 C del crédito es un modelo usado por los prestadores para la medición de la solvencia del probable prestatario. Por lo tanto, el método aprueba las 5 características del prestador y las condiciones del anticipo, tratando de considerar la probabilidad de la irresponsabilidad y, el resultado, del riesgo de una pérdida financiera para el prestatario.

Según (Lawrence y Chadel, 2018), en el estudio de las 5 Cs del Crédito, se muestra por las fases que debe pasar un cliente antes de otorgarle financiamiento; además, establece si debe recibir el crédito o no según su historial crediticio, si cumple con los requisitos que la compañía exige, entre estos se encuentran: En la primera C: Carácter: indica la calidad, su notoriedad, su historial de crédito, la forma en la cual cumplió sus obligaciones. (Reportes de establecimientos de información crediticia, Referencias comerciales); segunda C: Consiste en Capacidad: mide la posibilidad en el que solicitante puede cumplir con sus obligaciones en las fechas convenidas en la que se exige el cumplimiento del crédito. (Razón financiera de liquidez, Razón financiera de endeudamiento); tercera C: Capital: Se fundamentó en las ratios financieras, como por ejemplo el indicador de apalancamiento o su capacidad de endeudamiento, pues siempre están asociados con posibilidades de fracasado. (Razón financiera de capital de trabajo, Razón financiera de rotación de inventarios, Razón financiera de rotación de activos); cuarta C: Colateral: Corresponde a las garantías otorgadas para cubrir el cumplimiento, en su caso, del crédito otorgado. (Cobertura de garantía); quinta C: Condiciones: Este factor considera la condición económica de la compañía y su medio y el impacto directo en la generación de ingresos para la compañía. Como, por ejemplo, al rubro en que se dedican los usuarios, la competencia, el contexto político, social, etc. (Entorno económico).

El credit management: es un conjunto de tecnologías financieras, comerciales y legales, gracias a una organización dedicada a simplificar el cobro de las cuentas de los clientes, asegurando el cumplimiento de las condiciones de pago contractuales y manteniendo los márgenes de beneficio de la empresa. También, constituye que la gestión crediticia es la disciplina de control del riesgo crediticio en una empresa, así como la vigilancia en la detección de posibles irregularidades y la corrección oportuna de situaciones anormales (Brachfield et al., 2018).

El factoring: es un instrumento financiero mediante el cual una compañía transfiere la facultad de cobrar las facturas que emite a los clientes a una entidad crediticia y cobra,

por adelantado, el importe facturado a un precio convenido. Además, puede incluir, otros servicios adicionales. Asimismo, el factoraje se basa en que el prestamista compra cuentas por cobrar. Una vez llegado a un arreglo, el prestador asumirá la administración de cobro del usuario y el riesgo que implica. Igualmente, consiste en que prestamista compra las cuentas por cobrar. En el cual, una vez hecho el pacto, el prestamista toma el encargo de cobro al consumidor y los riesgos que ocasione (Jara y Marín, 2000). También, se dice que, el factoring es un acuerdo, en el que el propietario de las cuentas por cobrar concede la responsabilidad de los créditos a un profesional capacitado en la cobranza; lo que, es más, la organización considera realizar el factoring y elabora servicios relacionados con los anticipos. De esta forma, es totalmente esperado para experimentar problemas con la obligación de una parte de los titulares de la deuda de los créditos otorgados (Sanz et al., 2005).

Indicadores:

Políticas de Crédito y Cobranza: son métodos que se completan para salvar cuentas concedidas; por consiguiente, se debería fomentar un calendario que manifieste la fecha en que el cobro se hará viable y al instante de hacer efectiva la estrategia se deben evaluar las condiciones en que se encuentra el mercado competitivo, con qué tipo de clientes se asocia la organización. y deben investigar los objetivos trazados dentro de la compañía (Haime et al., 2005). Además, son las reglas de actuación establecidas por la orientación de la compañía, y procede directo de las políticas de riesgos determinada, en otras palabras, son las estrategias de la compañía para evitar el riesgo financiero. (Brachfield et al., 2015).

Método OKR: es un sistema o metodología que ayuda a las empresas a definir sus objetivos, trabajar para lograrlos y realizar una evaluación de los resultados conseguidos gracias a este proceso.” (Contero et al., 2020). Asimismo, los OKR pueden comprenderse como un instrumento, un protocolo o un procedimiento, sin embargo, yo prefiero compararlos como una plataforma de lanzamiento, un punto de despegue para la nueva ola de emprendedores e intraemprendedores”. (Martín et al., 2020). Además, la definición de los objetivos, en esta primera parte del ciclo de vida del “OKR Owner que define los objetivos por medio de su percepción, de su contexto, analizando cifras y buscando que los objetivos impacten en los objetivos estratégicos de la organización. Se debe determinar el nivel de importancia de cada objetivo y deben estar acompañados de un set de resultados clave, presentando su misión, visión y estrategias” (Cifuentes et al., 2019). También,

encontramos las ventajas que son: (a) colectividad y productividad; (b) velocidad de procesos, transparencia; (c) adaptabilidad de la metodología; desventajas: (a) unificación confundiendo conceptos; (b) engañando el sistema.

Método Ishikawa: es la herramienta que establece el estudio de tendencias y la forma en que están distribuidos los datos, con el objetivo de examinar los inconvenientes para tomar las acciones precisas para su solución (Camacho et al., 2018). Además, el diagrama de Ishikawa es una herramienta ampliamente usada, sin embargo, existen dos problemas decisivos que tienen que ser estimados en este proceso: la subjetividad en la evaluación del experto y el componente difuso en la lingüística (Aguirre et al., 2018). Asimismo, se afirma que el diagrama de Ishikawa tiene como finalidad acceder a la organización, trabajar con grandes cantidades de información, sobre una dificultad específica y establecer puntualmente las posibles causas, lo que, finalmente, incrementa la posibilidad de reconocer los orígenes principales (Romero et al., 2019). También, enseñó que una desventaja del diagrama es que puede conceder acercamientos discordantes, lo que conlleva a un gasto de energía infructuoso a causa de la especulación (Delgado et al., 2017).

Categoría problema: Liquidez

Es un activo que tiene la capacidad en transformarse en efectivo en corto plazo sin necesidad de disminuir el precio; además, se basa en la disposición de dinero, donde, la compañía consigue efectuar sus obligaciones de pagos en un corto plazo, a través de la vigilancia a la liquidez, como estudiar los ingresos y egresos cotidianos que se mostraron en la compañía, transformando sus activos líquidos en efectivo. De tal forma que la relevancia no solo es responsabilidad con el precio de proveedores, sino que además se evidencia en la responsabilidad con los gastos de administración o el banco, optimizando el período financiero y económico de la compañía. Es por eso, que en el procedimiento de investigación la problemática de la liquidez consiguió las próximas subcategorías que son el incremento significativo para la amplificación del proyecto estudiado como: rentabilidad, flujo de efectivo y la solvencia, que son piezas neutrales en la investigación y que contribuye en el aumento del procedimiento metodológico (Roig et al., 2015). Además, la finalidad es que la compañía mantiene un mayor indicador de liquidez; de tal forma, que la liquidez tiene la facultad de disponer que la compañía ejecute sus obligaciones a corto tiempo, con los proveedores; por la cual, la compañía inversionista; están seguros de que permanecerán en el progreso de las labores del mercado, sin manifestar peligro de ruina por una gestión

inadecuada de la liquidez y, por consiguiente, se señala que las liquideces de las compañías se puedan valorar, a través, de razones financieras que indican la capacidad para encargarse de las deudas en poco tiempo; apalancando sus activos más líquidos, es necesario estimar la continuación para evitar quiebras de empresas (Díaz et al., 2010). Por último; concluimos, que se accede a identificar si la compañía industrial consigue liquidar sus compromisos aplazados sencillamente; además, se accede a la medida del nivel de liquidez que posee la compañía, observar sus compromisos representados en los estados financieros, admitiendo analizar si lo que se colocó como negociación ocasiona beneficios próximos para eliminar sus obligaciones con los proveedores (Gitman et al., 2009).

Subcategorías

Razones Financieras, la definición de los índices financieros es de utilidad en el análisis, puesto que se puede reconocer cuál de los índices son fundamentales para el uso en establecer de problemas de liquidez; pues, a través de ello, se brindará información sobre los cambios y las causas. Además, el estudio de los indicadores financieros es importante porque facilitarán un significado de negatividad o positividad a las condiciones económicas de una compañía; además, simbolizan unidades contables y económicas; también, se podrán comparar en distintas etapas de estados económicos, con estos indicadores económicos se establecerá si la compañía es capaz de hacerse cargo de sus obligaciones (Gitman et al., 2017). Además, el propósito de los indicadores económicos es contrastar las cuentas de las situaciones financieras, porque así, se examina y evalúa el informe para entender la razón de sus cambios y la capacidad de demostrar un adecuado entendimiento contrastando el informe transcendental. La utilización de las razones financieras es significativa; porque, apoya a los individuos responsables a tomar elecciones apropiadas; por la cual, es aconsejable sostener el fundamento para determinar las causas más significativas que se usarán en la información financiera.

Indicadores

Liquidez corriente: se empleará en la compañía para evaluar el grado de eficacia que tiene para cancelar sus deudas con sus acreedores, con solo su activo corriente o de ser preciso planear, distinguir un crédito financiero; además, el beneficio en la investigación, accederá a medir el problema primordial que es la liquidez con la información de los estados financieros, es decir mostrara la correspondencia de obligaciones a corto plazo que están siendo satisfechas con cuentas del activo; y, la utilidad es saber si la compañía tiene la

suficiente capacidad de afrontar sus compromisos de vencimiento próximo y así prevenir posibles dificultades de insolvencia. Asimismo, se evidencia a aquellos préstamos con entidades financieras pero que no es extenso su cronograma de pagos, es decir que se ha proyectado cancelar dentro del año (Hax y Mailuf, 2004).

El indicador se obtiene al dividir al activo circulante con el pasivo circulante, donde la respuesta demuestra que por una moneda del adeudo la compañía determina un monto para pagar dichos compromisos, el valor debería de ser < 1 puesto que mostraría que la empresa enfrenta dificultades de liquidez, el estudio a realizar al ratio es: que por la unidad se adeudo a breve plazo, la compañía poseerá una cantidad para hacer frente a sus compromisos en un periodo < 12 meses, observando a que el valor es $> 0 = 1$, la empresa tendrá liquidez corriente, pero cuando sea $<$ al ratio, mostraría que la compañía posee ratios reducidos de liquidez (Andrade et al., 2012).

Razón absoluta: calcula la rapidez que la empresa enfrenta a sus pagos proyectados, el resultado accederá que la organización efectúe una toma de decisión, pues si es negativo muestra que hay una dificultad con su política de cobranza (Rodríguez et al., 2014). Además, dar a conocer de potestad que posee una compañía para marchar con los recursos más líquidos, sin pedir a sus ventas (Aching et al., 2006). También, el índice de prueba muestra lo solvente que es la compañía utilizando las cuentas caja-bancos y valores negociables para envolver sus adeudas circulantes (Andrade et al., 2012).

Ratio de capital de trabajo: expresa lo que queda de la empresa después de cumplir con sus obligaciones continuos, por lo tanto, es la desigualdad de los activos circulantes menos los pasivos circulantes (Aching et al., 2006). Además, muestra en valor monetario, si la organización está en toda la probabilidad de pagar a sus acreedores dentro del rango de fecha acordada, o dentro del plazo de 12 meses, así pues, se afirma que el capital de trabajo nos indica un resultado propio de una toma de decisión (Puente et al., 2006).

Cuadro 1

Razones financieras

Ratios de liquidez
Ratios de liquidez corriente
Liquidez corriente = Activo corriente / Pasivo corriente = S/
Razón absoluta
$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de efectivo} + \text{Valores negociables}}{\text{Pasivo Corriente}} = S/$
Ratio de capital de trabajo
Capital de trabajo = Activo corriente – Pasivo corriente = S/

La razón se adquiere sustrayendo activo corriente menos pasivo corriente, el resultado que nos dé, es la cantidad monetaria con que cuenta de la empresa va a efectuar sus operaciones en un tiempo adecuado, es fundamental, pues le accede a la organización reconocer la disponibilidad de dinero con que posee, después de cubrir los adeudas.

Ratios de Solvencia: se analizará si la entidad posee la capacidad de cubrir sus compromisos a plazo extendido, demostrando sus capitales obtenidos por terceros. Accede a reconocer el anticipo financiero obtenido, analizando el riesgo del adeudo (Aching et al., 2005).

Cuadro 2
Ratios de solvencia

Ratios de Solvencia
Apalancamiento Financiero
Apalancamiento Financiero = $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} = \%$
Endeudamiento a corto Plazo
Endeudamiento a corto Plazo = $\frac{\text{Total Pasivo Corriente}}{\text{Total Patrimonio}} = \%$

Ratio de Rentabilidad: es el encargado de analizar y medir si la compañía ha obtenido o no ganancia en la etapa establecida; donde la medida que se efectúa debe de ser conforme a las ventas, activos o capital. Establecer a donde llega la compañía con su rentabilidad, en otras palabras, a medir económicamente ¿qué cantidad se debe vender para hacer frente con los costos y desembolsos incididos (Aching et al., 2006).

Cuadro 3

Ratio de rentabilidad

Ratio de Rentabilidad
$\text{Margen Neto sobre Ventas} = \text{Utilidad Neta} * 100 \text{ Ventas}$

Subcategoría

Cuentas por Cobrar: se señala que los clientes tienen cuentas por cobrar, es por eso, que la línea de crédito está accesible, existen clientes que continúan con los planes de pago a plazos, además, todo obedece a una gestión adecuada para que se logre recuperar la totalidad de las cuentas, también, sostienen una financiación que se ofrece a los clientes que van a ser liquidados en un tiempo establecido (Higuerey et al., 2007). Además, Cuando un cliente no realiza su pago determinado, se vuelve incobrable, por lo tanto, los administradores deben monitorear estas cuentas para no impresionar a la compañía, puesto que las cuentas por cobrar son los activos relevantes para obtener liquidez y calcular las cuentas por cobrar; igualmente la rotación del pago podrá hacerse a través de la razón de giros (ventas a crédito/cuentas por cobrar promedio) para que se pueda conocer los cambios de rotación en un período determinado (Sundem y Elliott, 2000). Asimismo, la importancia está en que las compañías no cuidan las cuentas por cobrar sin que se den cuenta de que ellas representan el motor para conseguir el éxito, estas constituyen al activo corriente de mayor disposición, después del efectivo en caja y bancos, es decir, representa el 50% o más del total de los activos. Pues al contar con un porcentaje bajo de rendimiento en las cuentas por cobrar sobre la inversión, pero si tuviéramos pocos activos corrientes puede que afecte a la operación de la compañía. El trabajo del jefe de créditos y cobranzas es importante para las decisiones que tome en cuanto a capital de trabajo (Wachowicz et al., 2010).

Cuadro 4

Rotación de cuentas por cobrar

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

Indicadores:

Políticas de cobros: es importante para realizar distintos procedimientos que influyen desde el inicio de un convenio mercantil para producir una futura venta, entendiendo que se debe generar el acuerdo oral o por escritura tanto del que vende como del que compra, donde se deberían acordar diferentes alternativas para una elaboración eficaz de las ventas. Para finalizar, la política de cobranza tanto de gestión o administración de cobro remitirá, posibilitará la evaluación como el seguimiento de la clientela y la posibilidad de prospectos, puesto que los detalles conciliación de los procedimientos crediticios. Además, el manejo de una adecuada política de cobranza mejorará inequívocamente la liquidez, rentabilidad y solvencia de una compañía (Rodríguez et al., 2018).

Cuentas por pagar: son deudas que una compañía adquiere con distintos proveedores como secuela de haber obtenido servicios o recursos; es decir, son los compromisos congruentes de la actividad financiera institucional. También, señala que, los compromisos surgen por la adquisición de bienes o servicios. Además, se considera deudas corrientes cuando el pago se realice dentro de los doce meses, después a ello pasarán a ser la pieza de los pasivos no corrientes (González et al., 2016). En conclusión, efectuando la utilización de las estimaciones de cuentas por cobrar podría ser investigado con precisión asumiendo que el elemento tiene exitosamente arreglos exactos de cobranza, las cuales, aunque tal vez no sean probados apropiadamente, deberían ser mejoradas durante el marco

del tiempo de la contabilidad para salvaguardar los intereses de la empresa (Barajas et al., 2008)

Cuadro 5

Rotación de cuentas por pagar

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

Capacidad de endeudamiento: está indicada para personas naturales como jurídicas, también es considerado como la máxima cantidad posible por el solicitante de algún crédito, el cual se compromete a restablecer por el total más los intereses causados por el servicio (Nadia et al., 2017).

Cuadro 6

Capacidad de endeudamiento

Capacidad de endeudamiento
$\text{Capacidad de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$

Indicadores

Subcategoría

Financiamiento: es una empresa que necesita financiación para ejecutar su plan de negocios, las actividades de financiación describen los métodos que utiliza una empresa para obtener capital para satisfacer estas necesidades; donde al constituir el éxito o el fracaso de una compañía, las entidades obtienen y dirigen sensatamente los activos financieros (Pérez y Veiga, 2018).

Indicadores

Políticas de crédito: son normas donde cada compañía detalla los procedimientos y criterios para el período de crédito, plazos para realizar las liquidaciones de su negocio, con base en el contrato firmado por el proveedor. Además, cuenta con un plan creado por la empresa para pagar las cuentas corrientes a las cuentas de los proveedores (Higuerey et al., 2017).

Préstamos: las entidades bancarias son principalmente una fuente de prestaciones a breve plazo, conocidos como prestaciones a breve plazo autoliquidables, por lo que, solo resolverán temporalmente los problemas de la compañía, debido, a la acumulación de cuentas por cobrar e inventarios, además, se dice que estos se transformaran en dinero y proporcionarán capital que se tiene para disponer del préstamo. Las entidades bancarias, emiten prestaciones sin garantía, a través de tres métodos: pago de pagarés, planes de pago a plazos y determinación de préstamos (Gitman et al., 2002).

Referente a la justificación teórica se justifica en la teoría contable, que ofrece apoyo a la totalidad del tratamiento contable, incorporándose a la presente investigación; además, el estudio fue decisivo en el tratamiento contable vinculado con la liquidez, también se encuentra la cartera de los clientes y proveedores, accediendo a cubrir todas las funciones contables, después de fortalecer las capacidades de inversión de la empresa.

Existe una teoría de sistemas, que investiga el manejo y transferencia de información a través de distintos sistemas de apoyo, ayudando en las indagaciones; es precisa la integración de los colaboradores, con una sola finalidad: el manejo adecuado de la información de las áreas de la empresa para alcanzar las metas organizacionales.

Finalmente, se utilizará la teoría general de la organización, porque apoya al desarrollo de las diferentes evaluaciones que sean necesarias para crear variedad en los avances estratégicos de pago y cobro que emplea la industria.

En la justificación metodológica se analiza la metodología holística, puesto que esta tesis brinda un resultado factible al problema de la compañía; asimismo, porque accederá a examinar y coleccionar informes del problema de la liquidez con varias herramientas. Además, se emplea informes inmediatos del colaborador por una entrevista, y por

intermedio de los ratios financieros, a través de los procesos y herramientas lograremos conseguir información de la situación de la compañía.

Por otro lado; está la justificación práctica, pues se da en el trabajo de investigación que se efectuó, porque la compañía carecía de control y organización en sus procedimientos dentro de las áreas importantes como cobranzas y producción, lo cual generó un aumento de morosos, así como un incremento de mercaderías falladas, creando dificultad de liquidez para enfrentar sus obligaciones a corto plazo. Además, proporcionar a la gerencia general evidencias de que las situaciones de liquidez pueden modificarse. Finalmente, el propósito del estudio es que la Gerencia pueda contar con estrategias para aumentar la liquidez en la compañía industrial.

Para la investigación se formuló el problema general: ¿De qué forma se potencia la liquidez en una compañía industrial, Lima 2022?; los problemas específicos: (a) ¿En qué condiciones se encuentra la compañía industrial, Lima 2022?; (b) ¿Cuáles son los factores que afectan la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022?

El objetivo general del estudio es: Proponer modelos financieros para incrementar la liquidez de la compañía industrial, Lima 2022: los objetivos específicos: (a) analizar la situación financiera de la compañía industrial, Lima 2022; (b) identificar los factores que afectan la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022; (c) efectuar una plan en base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos les permita incrementar la liquidez de la empresa industrial, mediante el sistema de las 5 C.; (d) realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management”; y (e) plantear opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring.

II. MÉTODO

2.1 Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos

El enfoque elegido para el estudio es el método **mixto**, puesto que se incluye a un conjunto de procedimientos analíticos, recogidos y vinculados con información cualitativa y cuantitativa, para un adecuado estudio, con la finalidad de brindar resultados a los problemas; además, el empleo del enfoque fue utilizado para facilitar resultados a problemas complicados, los métodos se complementarán unos con otros y serán uno solo. Para finalizar, el enfoque es fundamental para efectuar el estudio. Ningún método es más sobresaliente que el otro, así sea el enfoque cuantitativo y el cualitativo; puesto que, colaboran en unión, para conseguir conocimiento, pues es más fácil de entender y más sencillo de interpretar, por lo que cada método guardaría un orden de investigación, estos se pueden ajustar o cambiar según sea necesario (Hernández et al., 2014). El estudio utilizó un enfoque mixto y, por lo tanto, se observó y analizo extensamente los procesos de gestión que afectan la cobranza. En consecuencia, se reducen las cuentas por cobrar.

Se eligió la investigación de **tipo proyectiva**, inicialmente el estudio; señalo, la formulación de estrategias o diseños para la resolución del problema. Además, el estudio proyectivo significa examinar, detallar, revelar y plantear opciones de reformas, pero no necesita implementar estrategias. Por otro lado, para identificar esta investigación de tipo proyectivo, se estableció fundamentalmente la originalidad que facilita tomar en consideración lo que queremos obtener en la posterioridad y nos posibilita a desarrollar modelos como estrategias para el problema. Para finalizar, la realización de este tipo de investigación es significativo, porque accede al investigador a proponer planes, modelos o diseños, generando propuestas que produzcan la variedad necesaria para lograr las metas deseadas (Hurtado et al., 2000). Una vez que se completa la investigación, se puede proponer la implementación de una política de cobranzas para guiar la gestión de cobranzas, así como se pronostican los flujos de dinero para afrontar a los compromisos de una entidad.

El diseño **explicativo secuencial**, se designó en tal sentido, que el contenido de estudio de datos cuantitativos se obtuvo en encuestas, listados o fichas. Después se efectuó el estudio a los datos cualitativos que se localizan en la documentación, el estudio de investigación, sistemáticos o el más usado, las entrevistas. Además, se fundamenta en el estudio de datos cualitativos y cuantitativos conseguidos a través de las distintas técnicas

utilizadas. La utilidad de este diseño de estudio es para la investigación, puesto que las fases cuantitativa y cualitativa se complementan para producir una información total y minucioso (Hernández et al., 2014). Finalmente, el diseño del estudio respalda la demostración de los resultados que se determinarán a través de herramientas como encuestas o revisiones de la literatura.

Se manejó en la investigación el **sintagma** holístico por el cual se confecciona diseños o estrategias al finalizar el estudio. El sintagma, es responsable de las tareas vinculadas con la determinación y la creatividad, para manifestar los modelos o diseños, que dan origen a la búsqueda de información, para efectuar estrategias con posición a perfeccionar el posterior progreso de la compañía, de modo que, obedecerán a ser examinados y planificados para una adecuada actividad (Hurtado et al., 2000).

El estudio holístico conforme a que accedió al problema se reconocerá en el estudio; porque, conseguirá cumplir planes, propuestas o estrategias que logren renovar o remediar los problemas del estudio. Se realizaron estrategias razonables, que al final de la investigación se pueden aplicar a las áreas encontradas de la tesis para facilitar al mejoramiento y el progreso continuo.

El método de investigación designado es el inductivo. Por ello, señala que, al usar este método, los investigadores obtendrán desenlaces con estabilidad, porque cuenta con el apoyo de varios estudios de forma general. También, se observará la problemática minuciosamente, los objetivos y las dificultades para que de esa forma se pueda determinar ¿Qué es lo que surgirá y lo que realizará? Por consiguiente, nos muestra que este método posee una continuación lógica que comienza por la generalidad, para lograr deducciones específicas. Acorde a este método se efectuará el análisis con las teorías asociadas a esta línea de investigación, por último, se efectuará para dar soluciones estables, para la continuación de su uso en otras tesis (Bernal et al., 2010). Se logrará conseguir información específico y general sobre las acciones unidas a la reproducción de liquidez, donde es encaminado al departamento de cobros, por lo cual, obedece al grado de liquidez con el que cálculo la compañía.

El método de investigación escogido fue el deductivo, esto se apoyó en circunstancias particulares de la veracidad en donde se obtienen soluciones guiadas por

hechos frecuentes, esto significa que los resultados del estudio del investigador se consiguen dando a conocer el problema. También, el método deductivo indaga para la obtención de resultados y la aprobación de las hipótesis ocasionadas por el investigador. Asimismo, ampliamos la inducción en un contexto donde la investigación parte de una situación más intrascendente, sin admitir que se elige un soporte primario de la teoría que impulsa la investigación, al llegar así al evento general, el investigador busca hallar la última teoría de su época. El método será favorablemente aplicado; donde, se concluirá el final del estudio, el mismo que se puede ultimar por varias compañías que tienen problemas parecidos e inclusive el programa de investigación puede influir en sus soluciones (Bernal et al., 2010). El método deductivo mantiene una apropiada cobertura y mejora de la consecuencia.

Para finalizar se encuentra el método de investigación analítico/sintético. Este método, descompone cada uno de sus partes, para obtener una mejor comprensión. Asimismo, señala que, se analiza particularmente cada una de las partes para estudiarlas e incorporarlas con un método holístico, También, se menciona que, el método sintético agrupa sucesos para nivelarlas en varias técnicas, por el contrario, el método analítico aparta cada hecho, para examinar con una profundidad mayor. Por último, este método se emplea en la investigación, porque nos apoyará en tener un adecuado estudio y resultados íntegros (Hurtado et al., 2007). La investigación es vinculada al tema que fueron mostrados en años pasados, son precisos para efectuar una explicación más evidente de la propuesta, en conclusión, accede al estudio de las referencias utilizadas que podrían ser de provecho.

2.2 Población, muestra y unidades informantes

La población es un grupo de individuos encontrados en un lugar determinado con respecto al interés del análisis. Para el estudio de la población se consideró a los estados financieros del año 2021, para su respectiva investigación. Además, a los 40 individuos internos de la compañía industrial (Hurtado et al., 2000).

La muestra señala a un subgrupo de habitantes, esto se representa que se efectúa una elección de los habitantes para ser examinada. La muestra fue no probabilística; además, en la muestra se considera a 3 colaboradores de los departamentos de gerencia, finanzas y ventas vinculadas con el problema de estudio (Tamayo et al., 2007).

El contador es el que guía la contabilidad y efectúa la elaboración de los estados financieros; asimismo, se encuentra al gerente general, donde examina las acciones para dar

seguimiento a las operaciones de la planificación, también describe el camino de la compañía en mediano, largo y corto plazo. Al final, se eligió al jefe de crédito y cobranzas, porque es el responsable de facilitar la conformidad del crédito a los clientes y, finalmente, será el responsable de supervisar las cobranzas. Estas personas son escogidas, pues, la compañía tiene una relación directa con los temas de liquidez, asimismo, ocupan cargos claves en la compañía, sus elecciones inciden en el día a día de la gestión de la compañía, y además son aquellos que se responsabilizan de la estrategia interna de la compañía.

2.3 Categorías y subcategorías apriorísticas

La liquidez es la categoría más importante del estudio, es por ello, que se describe como una problemática se presenta en la compañía, por no tener la liquidez necesaria, en el instante que una organización no tiene la capacidad de pagar sus obligaciones en los plazos y circunstancias determinadas. Por lo tanto, es relevante tener un control y una alarma para conservar la estabilidad de la caja y liquidez para que pueda efectuar sus movimientos frecuentes en las actividades comerciales (Fiorito et al., 2020).

Tabla 1

Categorización del problema y solución

Categoría	Sub categorías	Indicadores
		I1.1 Ratio de liquidez
	SC1.1 Ratios de liquidez	I1.2 Ratio de solvencia
		I1.3 Ratio de rentabilidad
C1. Liquidez		I2.1 Políticas de cobros
	SC1.2 Cuentas por cobrar	I2.2 Alternativa de cobranza
		I3.1 Políticas de crédito
	SC1.3 Financiamiento	I3.2 Préstamos
Categoría solución		
Modelos financieros		
Las 5Cs de crédito	Gestión del crédito	Factoring

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.4.1 Técnica

La entrevista es la técnica de estudio, que establece la interrelación de dos o más individuos que interaccionan sobre un tema determinado, en el cual el entrevistado opina sobre el problema; asimismo, se identifica como un encuentro donde se intercambia información relacionada con el problema, en el que el entrevistado contribuirá con los investigadores para saber sobre el problema y la búsqueda de resultados (Hernández et al.,2010). Además, la guía de entrevista comprende las preguntas donde los individuos expresaran sus respuestas con respecto a la problemática, todas las respuestas son válidas en el documento (Galán et al., 2009)

La guía de entrevista incluye preguntas precisas que se presentan con el fin de localizar el problema, las preguntas se efectúan a los representantes o a los relacionados con la compañía (Carhuancho et al.,2019). Los datos obtenidos se examinarán minuciosamente para distinguir las deficiencias y los problemas experimentados durante la gestión de cobros.

2.4.2 Análisis documental

La recolección del método de datos cuantitativos escogida es el análisis documental, señala que el análisis documental alcanzará la eficiencia y capacidad para que al finalizar nos dé informes que usarán los investigadores, además de efectuar y cumplir con los requerimientos de los investigadores, Asimismo, señala que, a causa de que nos encontramos en la época de la ciencia, nos apoyan con el recojo de información, además, se menciona que podría tener un efecto contrario, existen varios sitios web designados a la recolección de datos, por la cual, siempre podrán ser dificultosos de encontrarse. Por último, se menciona que, por medio de las nociones del estudio de informes y procesos, se podrá utilizar distintas características de recolección, ya se den con los datos convenientes, estudiando todas las probables variaciones o realizando la documentación con el estudio de datos, por la cual la compañía se favorece grandemente. Finalizando, en síntesis, el beneficio de los análisis documentales nos muestra; la ubicación y el reconocimiento de algún documento, así como comprender su contenido, recobrar la información y el contenido que posee. Por lo tanto, el Análisis Documental debe tener un propósito y encontrarse en la normalidad para que el examinador pudiera realizar adecuadamente la labor estudiada sabiendo los pormenores de fondo (Dulzaides et al.,2004). Permite la recolección de datos

mediante la revisión de documentos, en primer momento para el sustento de la investigación porque se requiere respaldo teórico sobre las categorías y subcategorías, en según lugar durante el desarrollo se revisa y analiza los informes financieros de la empresa.

2.4.3 Instrumentos

El instrumento de colección de datos cuantitativos que se ha empleado sería: la ficha de análisis documental, por ello se estableció el uso de una estructura que apoyará al estudio de cualquier tipo de documento, por lo que, ayudará a que sea más fácil de entender, también, se afirmará que la ficha de análisis de la literatura ayudará a comprender mejor nuestro estudio. Además, se consultará las hojas de análisis de la documentación, por último, la mayor parte de la investigación se dará a través del trabajo de campo, que se realizará con guías y entrevistas con los colaboradores claves, en la cual se seleccionó esta técnica para poder averiguar las probables ineficiencias de la compañía, además, se examinará de manera inflexible la información ofrecida por los directivos (Bernal et al., 2010).

La herramienta de recolección de datos cualitativos eligió a la guía de entrevista, también, se señala que es una herramienta para saber qué preguntas debe realizar un entrevistador a un entrevistado, porque, se utiliza como soporte y guía en la reunión. Asimismo, ayuda a recordar las interrogaciones de la temática a realizarse, para encontrar el resultado a la problemática que se investiga, en la que se brindará una guía de entrevista a la persona entrevistada para una mejor información, pues, se observa, que antes de efectuar una entrevista, es importante que los investigadores identifiquen cuándo y dónde se aplicará la entrevista, con la cual, se concluye, que es útil para la investigación, donde las entrevistas se utilizarán como un intermedio para seleccionar datos y conseguir la apropiada información para entender completamente el estudio (Acevedo et al.,2004).

La validación para el estudio del instrumento se analizó por el asesor metodólogo: David Flores Zafra, por la asesora temática: María Marín Bodanovich, que son docentes especializados y el contador Mario Rebatta Gálvez. En cuanto a la validación de la propuesta se analizó a través de la asesora temática: María Marín Bodanovich (Aiken, 2003; Mesick, 1980).

2.5 Plan de procesamiento y análisis de datos

En el esquema de procesamiento, se efectuó inicialmente una revisión del marco teórico, seguido de la construcción de instrumentos cuantitativos y cualitativos, además se escogieron fichas de registro de documentos y entrevistas para la investigación. Por lo tanto, se procedió a la recolección de los datos para su correspondiente estudio, para lo cual, se agendó una junta con el personal informante para determinar la fecha de la entrevista, después se colgó la información recopilada a ATLAS.TI para aprobar y se efectuó la triangulación de las notas de la entrevista. Finalmente, se desarrolló el informe final.

2.6 Aspectos éticos

Para el estudio se utilizó la séptima edición de la Norma APA, a manera se tomó de ejemplo a los contadores, gerentes generales y líderes de crédito y cobranza, además examinando documentaciones evidentes de la compañía. APA: Las citas contenidas en estudios de tesis, acorde con los esquemas que se nombran. Muestra: es no probabilística y se usa técnicas de muestreo adecuado. Datos: La información se emplea, se fundamenta en autores, informes y revistas de compañías públicas nacionales e internacionales.

III. RESULTADOS

3.1 Descripción de resultados cuantitativos

3.1.1 Liquidez

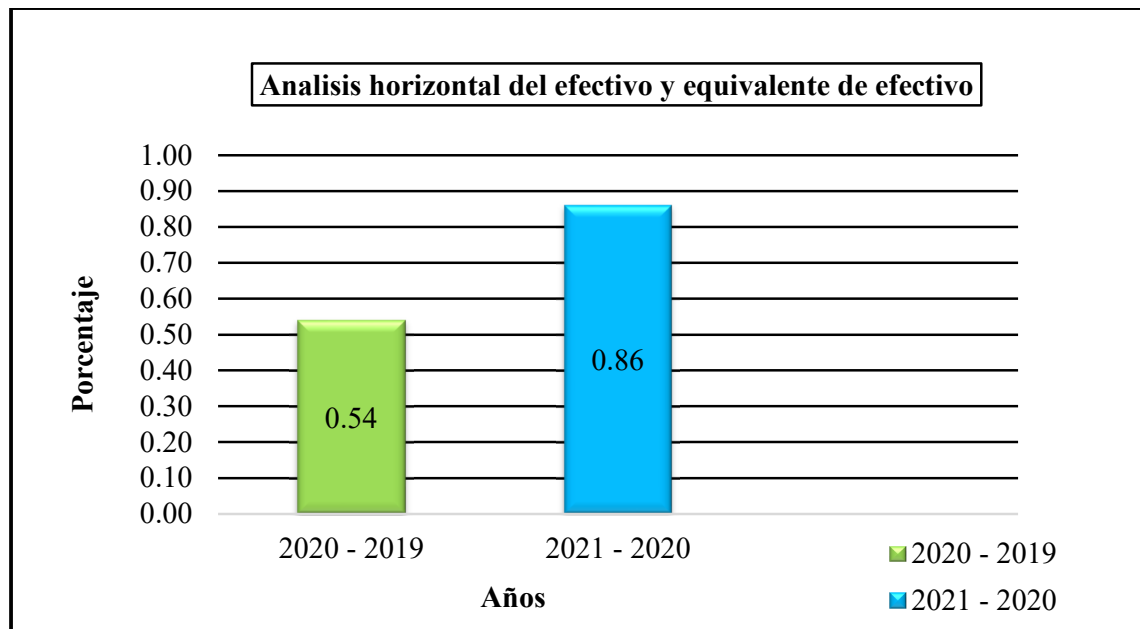
Tabla 2

Análisis horizontal del efectivo y equivalente de efectivo del año 2019 al 2021

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis Horizontal	<u>Efectivo y equivalente de efectivo 2020</u> Efectivo y equivalente de efectivo 2019	$\frac{501,613.90}{921,519.43} = 0.54\%$
Análisis Horizontal	<u>Efectivo y equivalente de efectivo 2021</u> Efectivo y equivalente de efectivo 2020	$\frac{429,255.44}{501,613.90} = 0.86\%$

Figura 2

Resultados análisis horizontal del efectivo y equivalente de efectivo del año 2019 al 2021



Realizando la interpretación observamos que el efectivo y equivalente de efectivo de la empresa sufrió un decrecimiento, pues en la tabla 2 y figura 2, se observó que el efectivo y equivalente de efectivo en el año 2019 fue de S/. 921,519.43, en el 2020 de S/. 501,613.90 y en el 2021 fue de S/. 429,255.44, en otras palabras, que en los periodos 2020 - 2019 se estableció una reducción de 0.54% de dinero con respecto al año 2019 y en los periodos 2021 - 2020 hubo una reducción del 0.86% de dinero en relación al año 2020. En el estudio de la compañía se observa una disminución de efectivo notoria de año tras año, teniendo

como consecuencia la carencia de liquidez. Basándose en el análisis se puede decir que la empresa está teniendo problemas en su liquidez, por tal razón se debe aplicar métodos que ayuden en el mejoramiento al tomar las decisiones por los encargados.

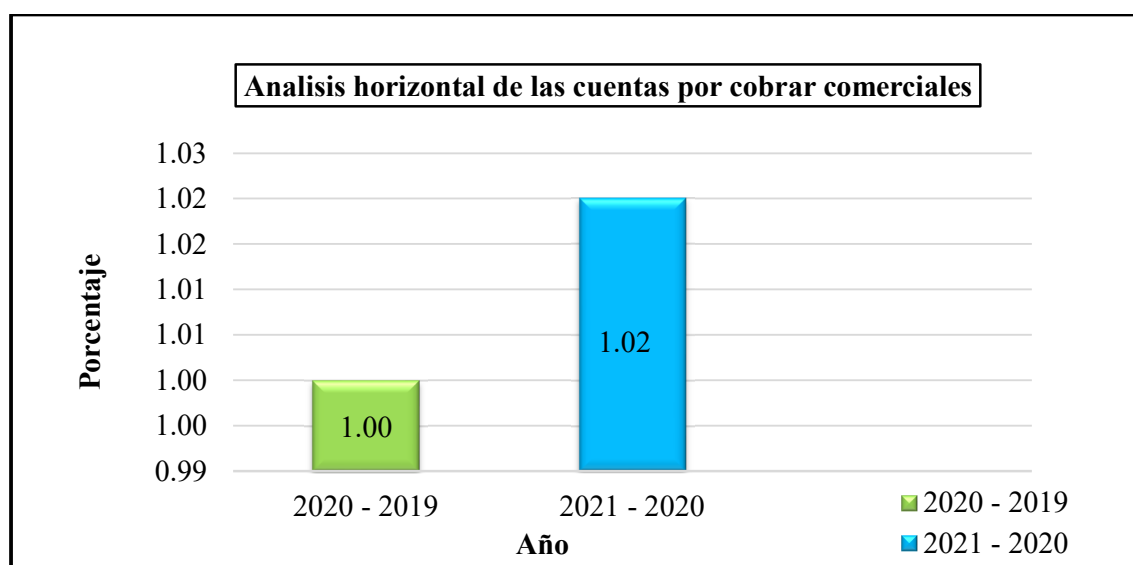
Tabla 3

Análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales del año 2019 al 2021

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis horizontal	<u>Cuentas por cobrar comerciales 2020</u> Cuentas por cobrar comerciales 2019	$\frac{2,020,631.71}{2,018,309.40} = 1.00\%$
Análisis horizontal	<u>Cuentas por cobrar comerciales 2021</u> Cuentas por cobrar comerciales 2020	$\frac{2,051,572.77}{2,020,631.71} = 1.02\%$

Figura 3

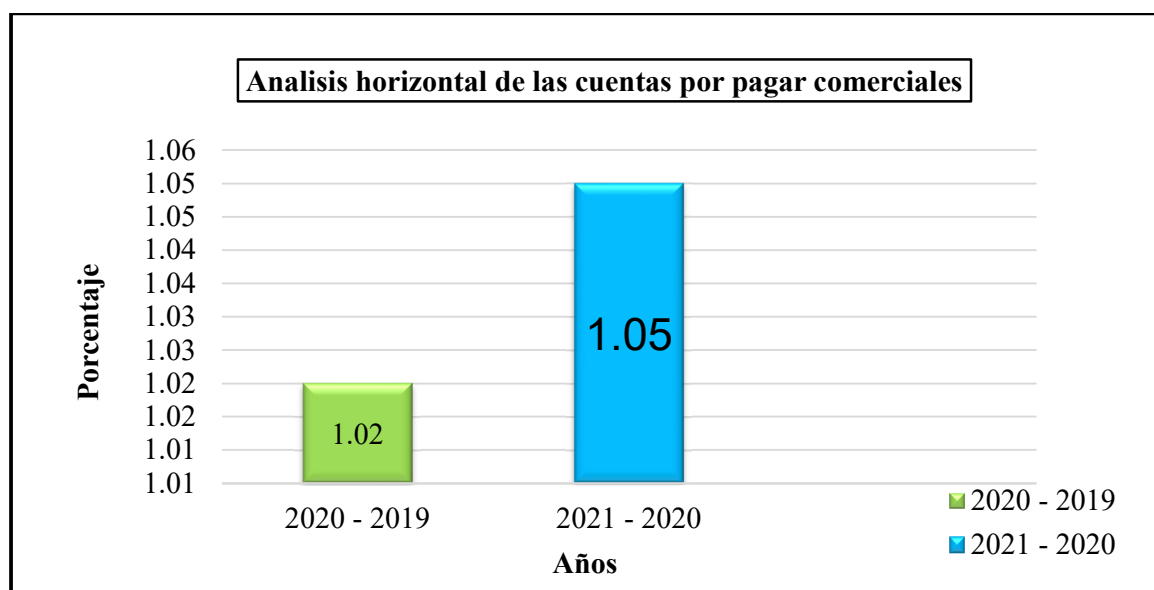
Resultados del análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales del año 2019 al 2021



En la tabla 3 y figura 3, se observa que las cuentas por cobrar de los años 2019, 2020 y 2021 fueron S/2,018,309.40. S/2,020,631.71 Y S/2,051,572.77 proporcionalmente; en el estudio de las cuentas por cobrar comerciales del año 2020 - 2019 se consiguió un incremento del 1.00% y en el año 2021 - 2020 las cuentas por cobrar alcanzaron el aumento en un 1.02%. En conclusión, es preciso que se empleen medidas en las cobranzas porque afectará la liquidez de la compañía. Sobre la base de lo estudiado se recomienda realizar nuevas políticas de cobranza para evitar el incumplimiento de parte de los clientes y no llevar a la ruina a la compañía.

Tabla 4*Análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales del año 2019 al 2021*

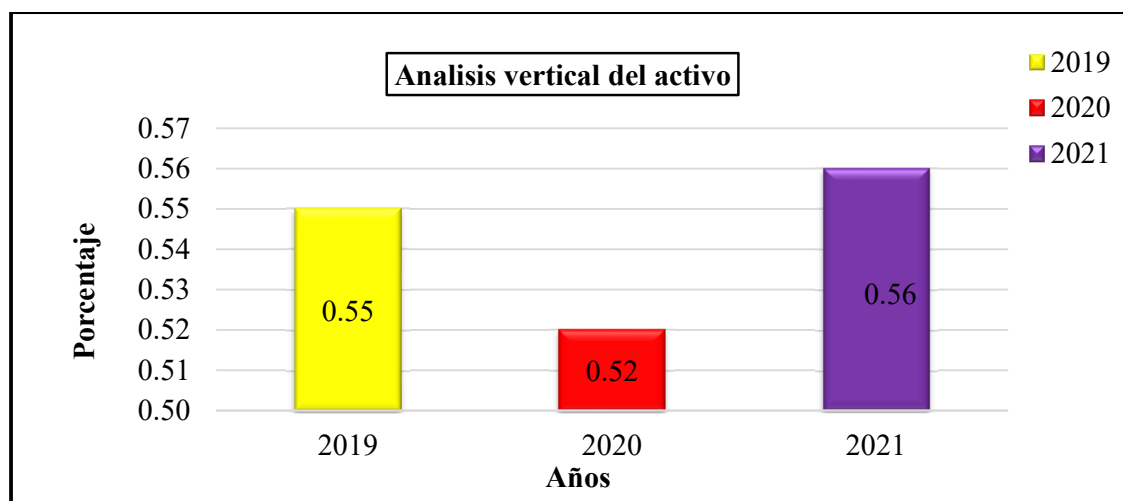
Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis horizontal	<u>Cuentas por pagar comerciales 2020</u> Cuentas por pagar comerciales 2019	$\frac{1,109,925.98}{1,093,101.35} = 1.02\%$
Análisis horizontal	<u>Cuentas por pagar comerciales 2021</u> Cuentas por pagar comerciales 2020	$\frac{1,161,289.75}{1,109,925.98} = 1.05\%$

Figura 4*Resultados del análisis horizontal de las cuentas por pagar comerciales del año 2019 al 2021*

En la tabla 4 y figura 4, en el estudio horizontal de las cuentas por pagar comerciales del año 2019 - 2020 fue de S/. 1,093,101.35 y S/. 1,109,925.98 proporcionalmente, en otras palabras, que en el año 2020-2019 se consiguió un incremento de 1.02%; y en el año 2021 - 2020 fue de S/. 1,161,289,75 y S/. 1,109,925.98 proporcionalmente, logrando en el año 2021 - 2020 un crecimiento de 1.05%. En otras palabras, debido a la carencia de liquidez se observa un incumplimiento de pago de las cuentas comerciales en el momento oportuno. Con base a lo estudiado se recomienda cumplir con los pagos a nuestros proveedores y al personal que labora dentro la compañía, pues de lo contrario traerá problemas a futuro y perderá credibilidad con los clientes.

Tabla 5*Análisis vertical del activo del año 2019 al 2021*

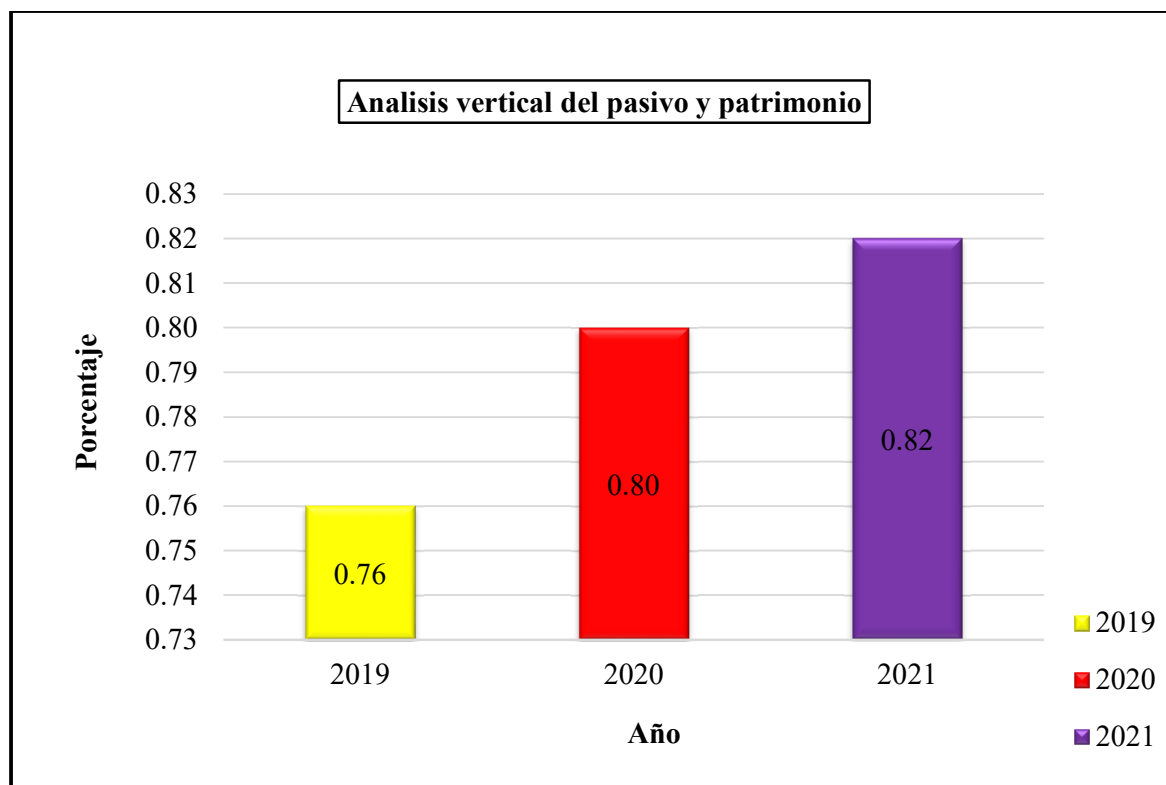
Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis vertical	$\frac{\text{Total activo corriente 2019}}{\text{Total activo 2019}}$	$\frac{4,188,503.45}{7,565,287.68} = 0.55\%$
Análisis vertical	$\frac{\text{Total activo corriente 2020}}{\text{Total activo 2020}}$	$\frac{3,692,365.38}{7,071,993.92} = 0.52\%$
Análisis vertical	$\frac{\text{Total activo corriente 2021}}{\text{Total activo 2021}}$	$\frac{3,596,453.21}{6,451,361.55} = 0.56\%$

Figura 5*Resultados del análisis vertical del activo del año 2019 al 2021*

En la tabla 5 y figura 5, en el estudio del activo se demuestra que en el año 2019 se consiguió 0.55%, en el 2020 se consiguió 0.52% y en el 2021 se consiguió 0.56%, en otras palabras, que el activo en el 2020 se obtuvo un pequeño aumento y en el 2021 se obtuvo una reducción con un pequeño porcentaje. Sobre la base de lo estudiado se produjo una disminución del activo y no habría liquidez en la compañía, por lo cual es perjudicial porque no habrá ingresos para mantener en marcha a la empresa. En la metodología de OKR se muestra que el análisis vertical del activo no cumplió con los objetivos establecidos, pues en el año 2019 se obtuvo 0.55%, pero su objetivo es de 0.60%, en el año 2020 llegó a 0.52% y su meta era de 0.57% y, por último 2021 se obtuvo 0.56% y su meta era de 0.62%.

Tabla 6*Análisis vertical del pasivo y patrimonio del año 2019 al 2021*

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Análisis vertical	<u>Total pasivo 2019</u> Total pasivo y patrimonio 2019	$\frac{5,772,942.77}{7,565,287.68} = 0.76\%$
Análisis vertical	<u>Total pasivo 2020</u> Total pasivo y patrimonio 2020	$\frac{5,658,395.73}{7,071,993.92} = 0.80\%$
Análisis vertical	<u>Total pasivo 2021</u> Total pasivo y patrimonio 2021	$\frac{5,282,018.11}{6,451,361.55} = 0.82\%$

Figura 6*Resultados del análisis vertical del pasivo y patrimonio del año 2019 al 2021*

En la tabla 6 y figura 6, se ha visto que la totalidad de las obligaciones como el pasivo y patrimonio fue en el 2019 de 0.76%, en el 2020 fue de 0.80% y para el 2021 de 0.82%, obteniendo un incremento; en otras palabras, la compañía tiene capacidad para liquidar sus obligaciones. Con base a lo analizado hubo un incremento, por lo cual la compañía puede solventar al pasivo.

3.1.2 Ratios financieros

Ratios de liquidez:

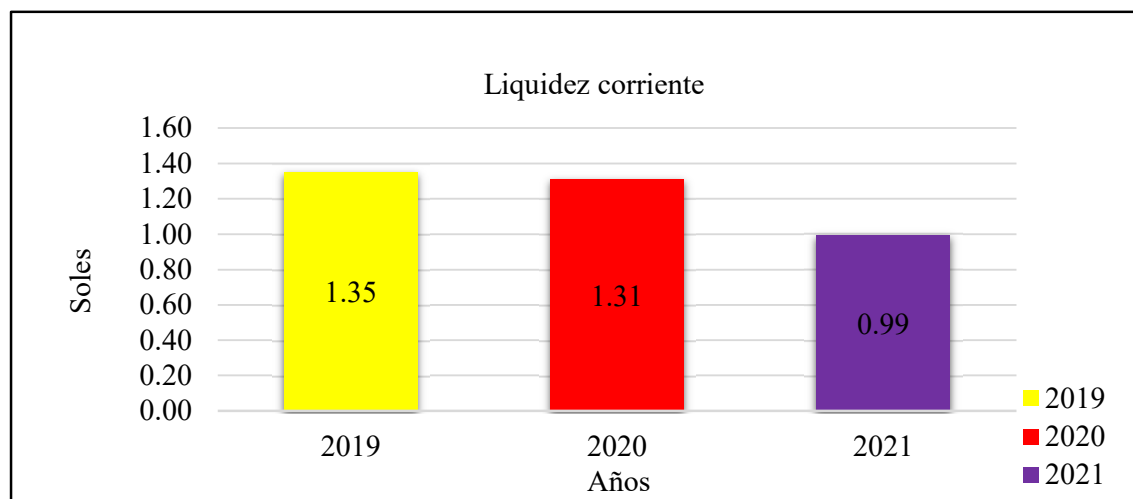
Tabla 7

Ratio 1: Liquidez corriente

Descripción	Datos del documento – Indicador	Cálculo	Resultado	Metas OKR
Liquidez corriente 2019	<u>Activo corriente</u> Pasivo corriente	$\frac{4,188,503.45}{3,100,412.24} =$	1.35	$\frac{7,200,500.50}{5,150,400.30}$ 1.40
Liquidez corriente 2020	<u>Activo corriente</u> Pasivo corriente	$\frac{3,692,365.38}{2,818,692.34} =$	1.31	$\frac{5,400,300.20}{3,900,790.80}$ 1.38
Liquidez corriente 2021	<u>Activo corriente</u> Pasivo corriente	$\frac{3,596,453.21}{3,631,402.93} =$	0.99	$\frac{5,400,200.10}{4,630,400.90}$ 1.17

Figura 7

Resultados del ratio de liquidez corriente del año 2019 al 2021



En la tabla 7 y la figura 7, Se muestra que la compañía en el año 2021 obtuvo un ratio que, por un 1 sol de adeuda a plazo breve, esta contaría con S/0.99 de soporte; en otras palabras, no presenta liquidez para afrontar sus compromisos a corto plazo en contraste a los años 2019 y 2020 que se obtienen S/1.35 y S/1.31 respectivamente, demostrándose que durante estos años si presento un incremento en la capacidad de pago de la compañía, pero que se ha ido reduciendo en el último año. Se aporta que en los anteriores años la liquidez se

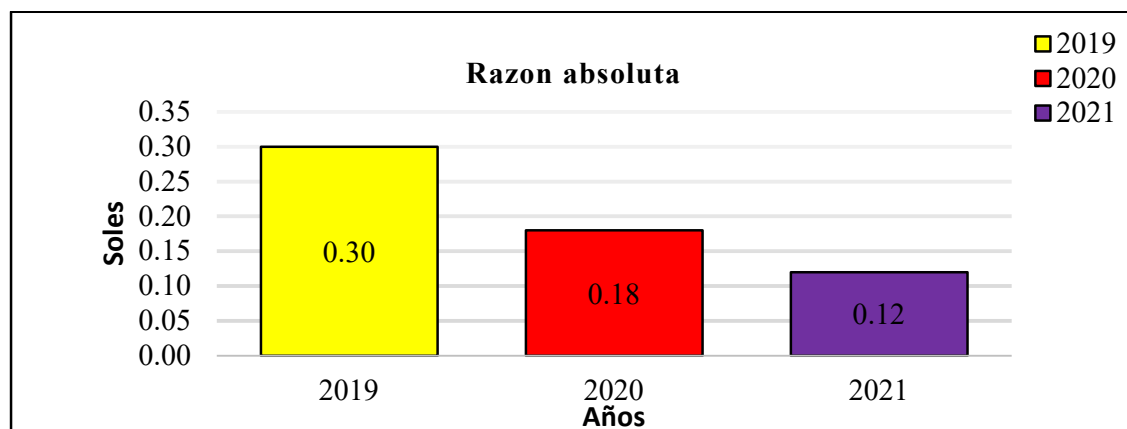
mantenía estable, pero en el último año hubo una disminución, pues no tiene una adecuada planificación en la empresa, en cuanto a lo estudiado puedo señalar que la falta de liquidez conlleva a que las empresas no puedan adquirir insumos debidamente y que tengan problemas para realizar sus pagos. Además de afectar a corto plazo, esta situación puede incluso obligar a una organización a cerrar sus puertas.

Con respecto a la metodología OKR, se estudió los objetivos de la compañía en cuanto a liquidez corriente, la compañía trazo metas para el año 2019 de contar con 1.40 céntimos por cada sol de deuda a corto plazo, pues; se estableció que la compañía no consiguió sus objetivos, por otro lado, en el año 2020 y 2021, los resultados que obtuvieron no fueron los objetivos esperados, alcanzando así 1.38 y 1.17 céntimos por cada sol de deuda corriente

Tabla 8
Ratio 2: Prueba absoluta

Descripción	Datos del documento - Indicador	Cálculo	Resultado	Metas OKR
Prueba absoluta 2019	<u>Efect. y equiv. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{921,519.43}{3,100,412.24} =$	0.30	$\frac{1,921,519.43}{4,100,412.24}$ 0.47
Prueba absoluta 2020	<u>Efect. y equiv. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{501,613.90}{2,818.692.34} =$	0.18	$\frac{901,613.90}{3,820.680.44}$ 0.24
Prueba absoluta 2021	<u>Efect. y equiv. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{429,255.44}{3,631,402.93} =$	0.12	$\frac{930,300.66}{4,600,400.90}$ 0.20

Figura 8
Resultados del ratio de la prueba absoluta 2019 al 2021



Según la tabla 8 y la figura 8, se muestra una disminución durante los tres últimos años; puesto que, en el año 2019 se tuvo 0.30, y en el siguiente año que es el 2020 se tuvo 0.18 y en el último año del 2021 fue de 0.12 céntimos en contraste con el indicador admitido que con el 1 sol, que muestra que la compañía conserva una variedad negativa de apoyo para enfrentar sus obligaciones en un periodo dentro del año, tomando en cuenta solo el dinero accesible. Esto significa que, por cada 1 sol de obligación, la organización solo tendría 0.12 céntimos de dinero para pagar sus obligaciones. Este indicador es el más fiable de liquidez, pues piensa en cómo está el elemento en cuanto a dinero para pagar sus obligaciones; con base a lo investigado, la falta de liquidez recurrente genera un desgaste tanto en la empresa como en la persona física que puede tener fatales consecuencias. En base a lo estudiado, se hará que se incrementen los intereses pagados por los préstamos u obligaciones financieras a las que se deban hacer frente en el corto plazo. Además, al utilizar la metodología OKR se demostró que la compañía no logró conseguir las metas planificadas en el transcurso de los años, pues el estudio muestra problemas con su liquidez. Se aporta que en este ratio no existe liquidez para cubrir las obligaciones de la empresa.

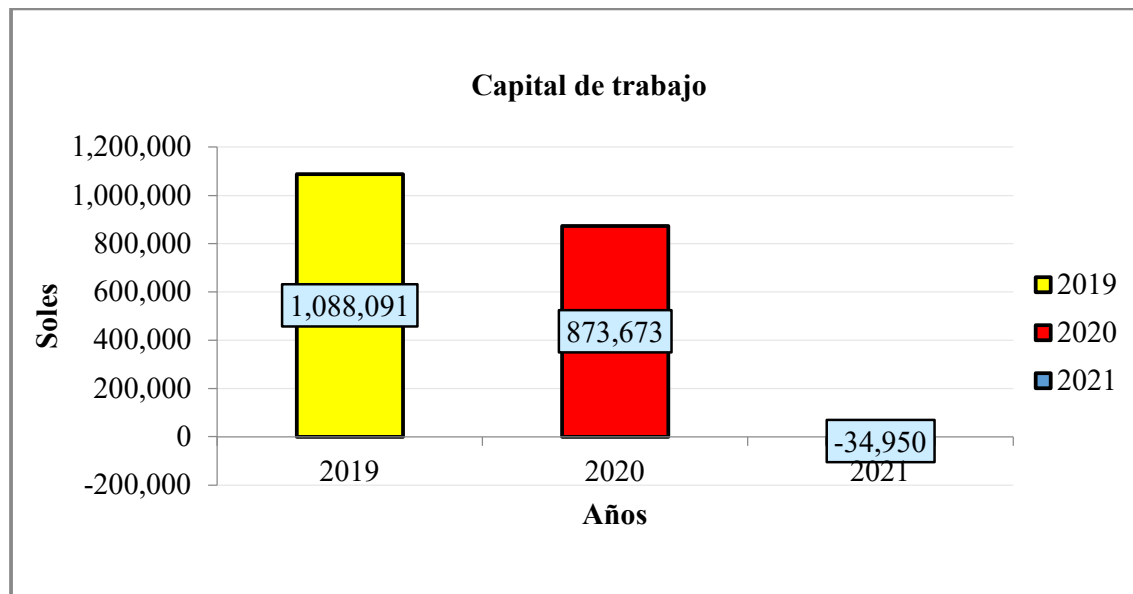
Tabla 9

Ratio 3: Capital de trabajo

Descripción	Datos del documento - Indicador	Cálculo	Resultados	Metas OKR
Capital de trabajo 2019	Act.cte - Pasivo cte.	4,188,503.45 – 3,100,412.24	1,088,091.21	3,060,090,08
Capital de trabajo 2020	Act.cte - Pasivo cte.	3,692,365.38 – 2,818,692.34	873,673.04	890,100.10
Capital de trabajo 2021	Act.cte - Pasivo cte.	3,596,453.21 – 3,631,402.93	-34,949.72	-107,950.52

Figura 9

Resultados del Capital de trabajo 2019 al 2021



Según la tabla 9 y la figura 9, el capital de trabajo muestra lo que queda en la organización luego de pagar sus compromisos corrientes, para efectuar una inversión. En el 2019 se obtuvo 1,088,091.21, en el año 2020 tiene 873,673.04, con respecto al análisis del capital de trabajo, arrojo un resultado de -34,949.72 en el año 2021, al mostrarse de manera negativa la certeza que visiblemente sus pagos son en breve plazo y sus cobros serán a más días, esto lleva a no enfrentar sus obligaciones en un lapso mínimo de tiempo. La organización acepta que es importante superar los 1,200,000 como objetivo futuro, para lograr un capital de circulante permisible y exitoso. Además, con base a lo estudiado, la falta de capital fácilmente creará un desequilibrio en los distintos estratos de tu organización administrativa, financiera o empresarial. No administrar bien los recursos puede aniquilar su proyecto de negocio. También con el apoyo de la metodología OKR, se estudió los objetivos por la compañía en cuanto al capital de trabajo, en el transcurso de los periodos 2019 al 2021, obteniendo que en los tres años la compañía no alcanzó las metas 3,060,090,08 en el 2019 y 890,100.10 en el año 2020. En el 2021 el capital de trabajo de la empresa es negativo -107,950.52, a comparación de años pasados cuando el saldo era positivo. Se sugiere que el capital de la compañía utilice las operaciones corrientes; puesto que, se observa una disminución a través de los años.

Ratios de Solvencia:

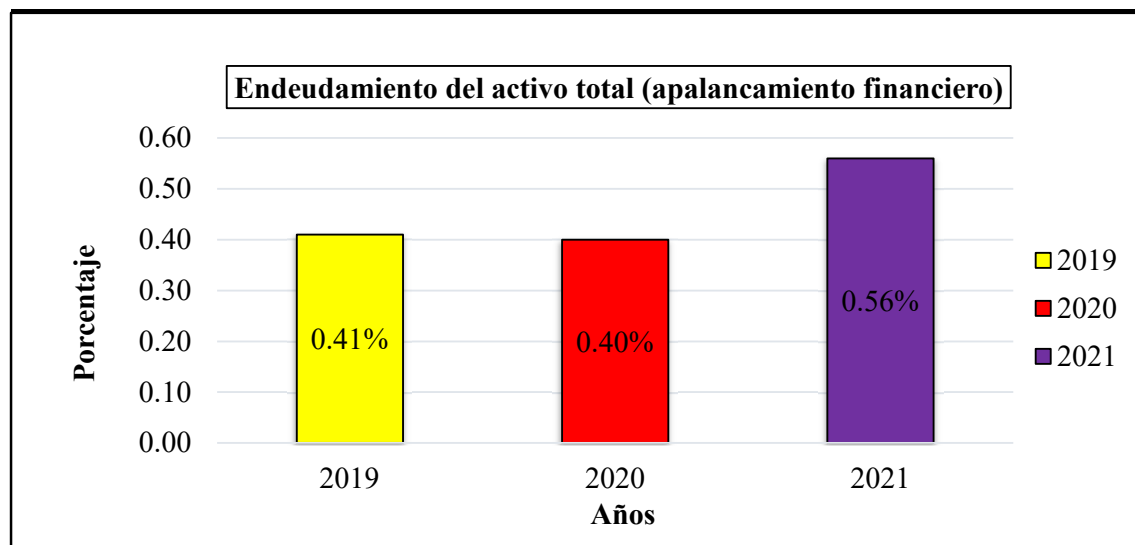
Tabla 10

Análisis de solvencia –apalancamiento financiero del año 2019 al 2021

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Apalancamiento financiero 2019	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	$\frac{3,100,412.24}{7,565,287.68} = 0.41$	$\frac{5,200,420.30}{9,580,300.80} = 0.54$
Apalancamiento financiero 2020	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	$\frac{2,818,692.34}{7,071,993.92} = 0.40$	$\frac{4,650,700.40}{9,080,993.90} = 0.51$
Apalancamiento financiero 2021	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	$\frac{3,631,402.93}{6,451,361.55} = 0.56$	$\frac{4,640,402.96}{7,460,400.88} = 0.62$

Figura 10

Resultados de apalancamiento financiero del año 2019 al 2021.



En la tabla 10 y figura 10, se observa en el estudio de apalancamiento financiero que la compañía en el 2019, 2021 y 2021 tuvo 0.41%, 0.40% y 0.56% proporcionalmente, en otras palabras, el grado del adeudo de la compañía está acrecentando, porque se tiene un insuficiente activo para enfrentar sus compromisos. En el 2021, la compañía ha financiado sus activos con el 56% de capital de terceros y 44% con capital propio. Para el 2020 fue

40% con capital de terceros y 60% de capital propio. Esto muestra que, si hubo un incremento significativo del financiamiento propio en el 2021 respecto al 2020, superando el 41% (que fue el límite máximo exigido por su acreedor principal), por lo cual la situación actual de apalancamiento financiero no sería la adecuada. Sobre la base de lo estudiado, cuando una compañía se declara insolvente, quiere decir que no tiene efectivo para cancelar sus compromisos, en tal sentido la empresa debe buscar soluciones acertadas para el manejo correcto de la compañía. De acuerdo con la metodología del OKR, se observa que el año 2019 se obtuvo 0.41% y su meta fue de 0.54%, en el año 2020 se tuvo 0.40% y su meta fue de 0.51% y para finalizar en el año 2021 se obtiene 0.56% y su meta fue de 0.62%, por lo que podemos concluir que el ratio de apalancamiento financiero no llegó al objetivo esperado; por lo tanto, se sugiere que, las deudas de la compañía se están incrementando porque no se dispone de efectivo para poder afrontar los compromisos.

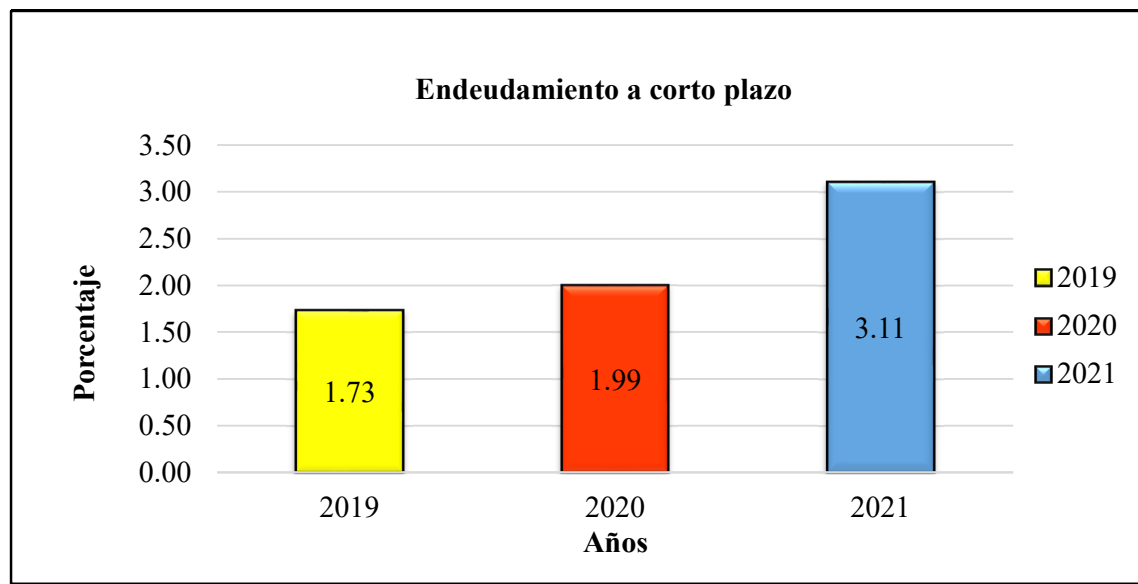
Tabla 11

Análisis de solvencia - endeudamiento a corto plazo del año 2019 al 2021

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Endeudamiento corto plazo 2019	<u>Pasivo corriente</u> Total patrimonio	$\frac{3,100,412.24}{1,792,344.91} = 1.73$	$\frac{6,900,420.30}{3,800,450.96} = 1.82$
Endeudamiento corto plazo 2020	<u>Pasivo corriente</u> Total patrimonio	$\frac{2,818,692.34}{1,413,598.19} = 1.99$	$\frac{5,820,700.40}{2,660,750.46} = 2.19$
Endeudamiento corto plazo 2021	<u>Pasivo corriente</u> Total patrimonio	$\frac{3,631,402.93}{1,169,343.44} = 3.11$	$\frac{7,850,605.96}{2,260,450.66} = 3.47$

Figura 11

Resultados del endeudamiento a corto plazo del año 2019 al 2021



En la tabla 11 y figura 11, en el estudio se muestra la deuda de la compañía en breve plazo, en el año 2019, 2020 y 2021 la compañía tuvo como respuesta 1.73, 1.99 y 3.11 proporcionalmente, en otras palabras, que la compañía obtuvo año tras año un adeudo a plazo breve y que va incrementándose. En el año 2021, significa que por cada 3.11 de financiación ajena de corto plazo hay 1 sol de financiación propia; o también se podría decir que los recursos de corto plazo provenientes de terceros representan un 3.11% de los recursos propios. Si lo comparamos con el año 2020 que fue de 1.99 y del 2019 que fue de 1.73, vemos que ha habido un incremento significativo de esta ratio, el cual prácticamente se ha triplicado.

En cuanto a la metodología de OKR, se observa que en el año 2019 se obtuvo 1.73, pero su meta es de 1.82, en el año 2020 se tuvo 1.99, su meta es de 2.19 y por último en el año 2021 se obtuvo 3.11 y su objetivo es de 3.47; por lo cual se sugiere que no se llegó a la meta deseada porque no dispone de efectivo y por ende las deudas se irán acumulando en los años siguientes. A base de lo indagado se dice que es importante que una empresa sea rentable para que sobreviva en el mercado, pues si no produce ganancias no es solvente y no tiene liquidez, lo que la llevaría a la ruina.

Ratio de Rentabilidad

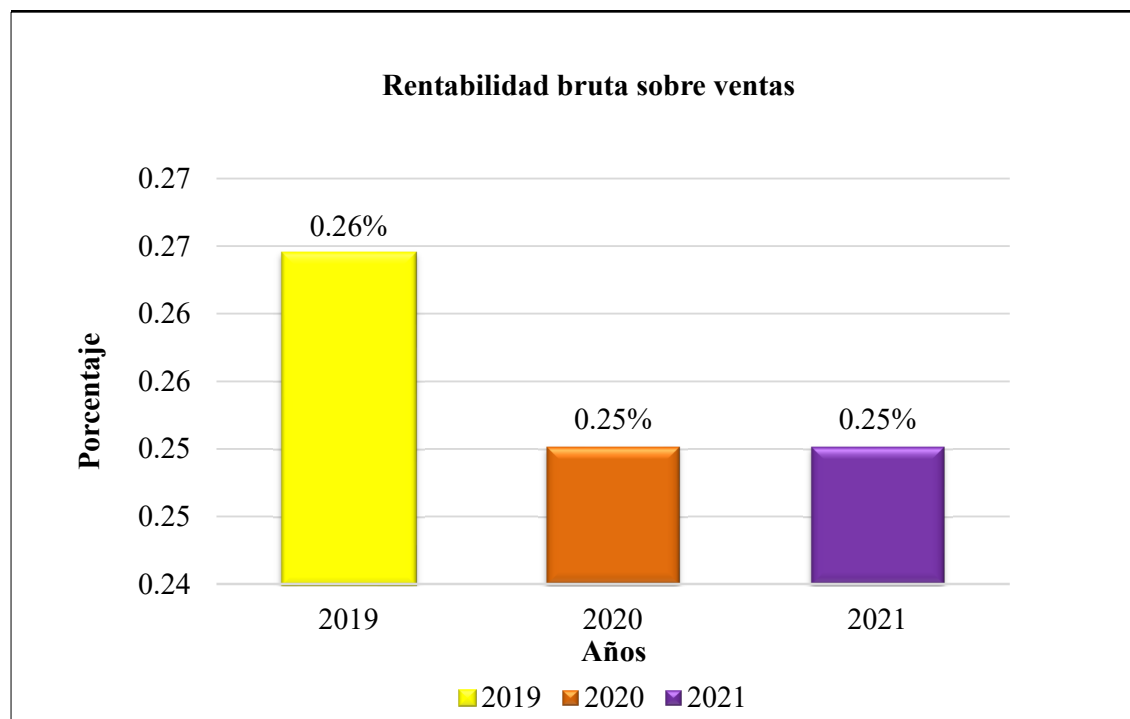
Tabla 12

Análisis de rentabilidad sobre ventas

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Rentabilidad bruta sobre ventas 2019	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{4,951,273.96}{18,724,186.93} = 0.26\%$	0.33%
Rentabilidad bruta sobre ventas 2020	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{4,460,798.81}{17,832,558.98} = 0.25\%$	0.32%
Rentabilidad bruta sobre ventas 2021	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{4,092,475.97}{16,360,145.85} = 0.25\%$	0.32%

Figura 12

Resultados de la rentabilidad sobre ventas



En el 2021, por cada S/. 1.00 de ventas netas, la compañía obtiene una ganancia bruta de 0.25% céntimos (25%). Para el 2020 fue 0.25 (o 25%) y para el 2019 fue de 0.26 (o 26%). Esto significa que la compañía ha venido disminuyendo la rentabilidad bruta sobre las ventas.

De acuerdo con la metodología del OKR de la rentabilidad se observa que en el año 2019 se obtuvo 0.26% en la cual su meta es de 0.33%, en el año 2020 se tuvo 0.25% y su meta es de 0.32% y por último en el año 2021 se obtuvo 0.25% y su meta es de 0.32; pues no llegó a la meta deseada y por consiguiente se tiene una disminución en la rentabilidad.

Después de haber investigado la baja rentabilidad, puede decirse que se debe a un mal manejo de planificación en las políticas de crédito, pues se debe innovar estrategias.

3.1.3 Cuentas por cobrar:

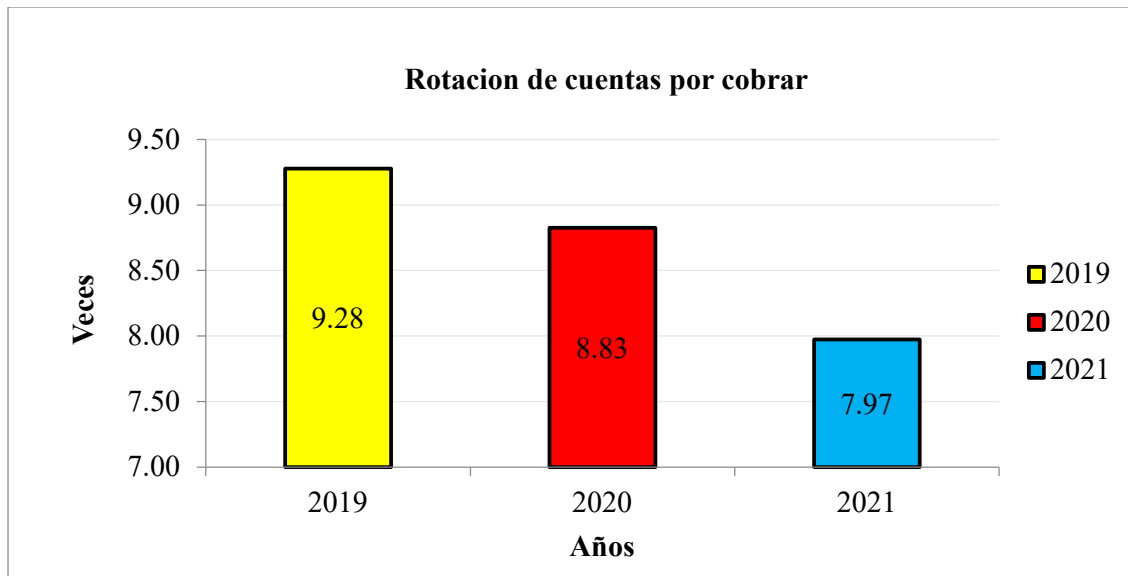
Tabla 13

Rotación de cuentas por cobrar (veces)

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Rotación de cuentas por cobrar 2019	<u>Ventas netas</u> Prom. ctas. por cobrar comerc.	$\frac{18,724,186.93}{2,018,309.40} = 9.28$	9.40
Rotación cuentas por cobrar 2020	<u>Ventas netas</u> Prom. ctas. por cobrar comerc.	$\frac{17,832,558.98}{2,020,631.71} = 8.83$	9.00
Rotación cuentas por cobrar 2021	<u>Ventas netas</u> Prom. ctas. por cobrar comerc.	$\frac{16,360,145.83}{2,051,572.77} = 7.97$	8.00

Figura 13

Resultados de rotación de las cuentas por cobrar comerciales del año 2019 al 2021

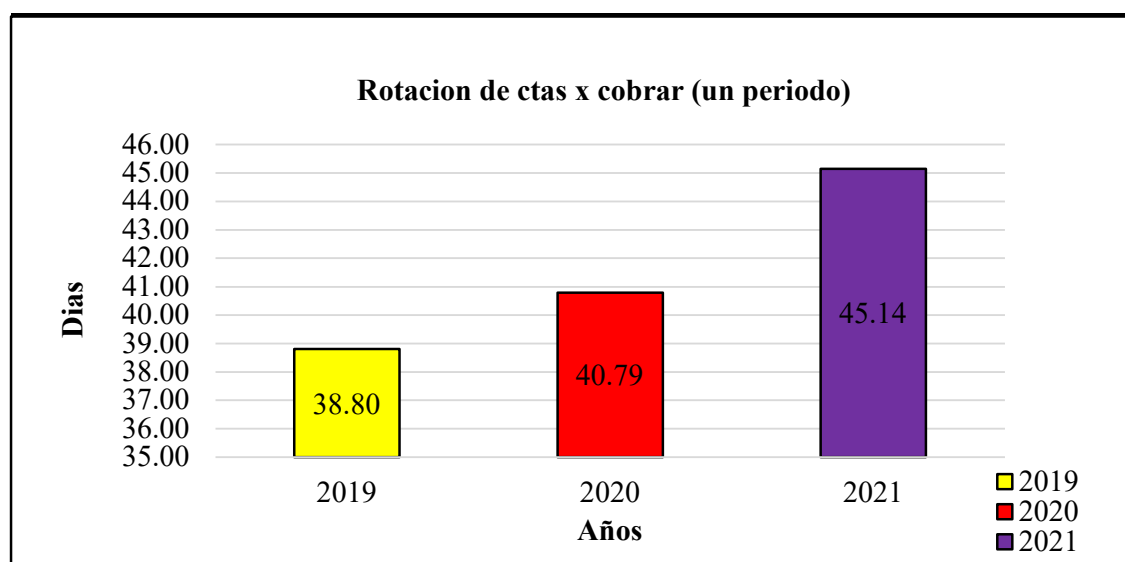


En la tabla 13 y figura 13, se observa que la rotación de cuentas por cobrar en veces, indica que para el año 2019 las cuentas por cobrar rotaron 9.28 veces, mientras que para el 2020 rotaron es de 8.83 veces y para el año 2021 rotaron 7.97 veces; lo que implica que se deben realizar acciones para que los cobros tengan una mayor rotación y el dinero sea accesible. Expresado en lo anterior, y convirtiendo a los índices en días como se muestra, para el año 2019 la rotación de los cobros es de 40 días, mientras que para el año 2020 la rotación es de 43 días y para el año 2021 la rotación es de 47 días. A fin de cuentas, la rotación de los cobros en el 2019 se ha ampliado por la expansión de los negocios en ese año, los cuales no se han estado supervisando consistentemente por el colaborador encargado, según el término de las facturas al crédito o al contado. En base a lo estudiado, se debe acelerar los cobros que están aplazados de años anteriores o presentes, para poder incrementar el dinero del negocio y con apoyo de una gestión adecuada, los giros de los cobros pueden volver a su naturalidad con el transcurso de los años. Por otro lado, debemos recordar que hasta que no se disponga de los activos esenciales para administrar una organización, la cuenta por cobrar se ampliará y sus derechos exigibles se verán reflejados como sumas incobrables, de tal forma que la liquidez se sigue reduciendo al punto que la empresa entra en crisis por una insuficiente capacidad de pago. Con respecto a la metodología del OKR se estudia que en el año 2019 obtuvo 9.28, pues su meta es de 9.40, en el año 2020 tuvo 8.83 y su meta es de 9.00 y por último en el año 2021 se obtuvo 7.97 con una meta de 8.00 por lo que se dice que no llegaron a la meta esperada en cuanto a la rotación de cuentas por cobrar y no habrá disposición de efectivo.

Tabla 14
Rotación de cuentas por cobrar (días)

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Periodo promedio de cobranza 2019	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{2,018,309.40}{18,724,186.93 \times 360} = 38.80$	40.60
Periodo promedio de cobranza 2020	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{2,020,631.71}{17,832,558.98 \times 360} = 40.79$	43.80
Periodo promedio de cobranza 2021	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{2,051,572.77}{16,360,145.85 \times 360} = 45.14$	47.50

Figura 14
Resultados de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales (un periodo) del año 2019 al 2021



Según la tabla 14 y la figura 14, se ha observado que los créditos de la organización tardan 45.14 días en convertirse en efectivo, pues la mayoría de los clientes pagan sus cuotas en estos plazos, asimismo se efectúa la cobranza 8 veces al año. La organización acepta que es esencial reducir la cantidad de porciones concedidos al crédito en al menos de 30 días y

girar en menos de 12 veces el cobro, de esa forma el adeuda se convertirá más ágil en dinero y no habrá dificultades de liquidez que se mantenga presente.

Asumiendo que todas las ventas de la compañía son al crédito, entonces podemos decir que, en el año 2021, las cuentas por cobrar han venido rotando cada 45.14 días; mientras que, en el año 2020, rotaron cada 40.79 días, por lo cual no existe mucha diferencia significativa. En cambio, el año 2019, las cuentas por cobrar rotaron mejor con un índice de 38.80 días.

Es recomendable que revisen los procedimientos actuales que se estén desarrollando en el departamento de crédito y cobranza de tu compañía y así poder identificar las áreas de oportunidad que tienes para mejorar la gestión. Además, al obviar incidir en los errores que te colaboramos, reducirás los riesgos al otorgar créditos y por ende tener un mejor porcentaje de recobro de la cartera de clientes. para evitar consecuencias incómodas y no perjudicar al personal y proveedores que ayudan a llevar en marcha la compañía.

Cuentas por pagar

Tabla 15

Rotación de cuentas por pagar

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Rotación y periodo de Ctas por pagar 2019	<u>Compras</u> Ctas. Por pagar	$\frac{7,056,546.20}{1,093,101.35} = 6.46\text{veces}$	8.20
	360/veces	$360/6.46 = 55.8\text{días}$	57
Rotación y periodo de Ctas por pagar 2020	<u>Compras</u> Ctas. Por pagar	$\frac{8,654,962.40}{1,109,925.98} = 7.80\text{veces}$	8.40
	360/veces	$360/7.80 = 46.2\text{días}$	50
Rotación y periodo de Ctas por pagar 2021	<u>Compras</u> Ctas. Por pagar	$\frac{9,564,450.00}{1,161,289.75} = 8.24\text{veces}$	8.60
	360/veces	$360/8.24 = 44\text{ días}$	48

Figura 15

Resultados de rotación de las cuentas por pagar (veces) del año 2019 al 2021

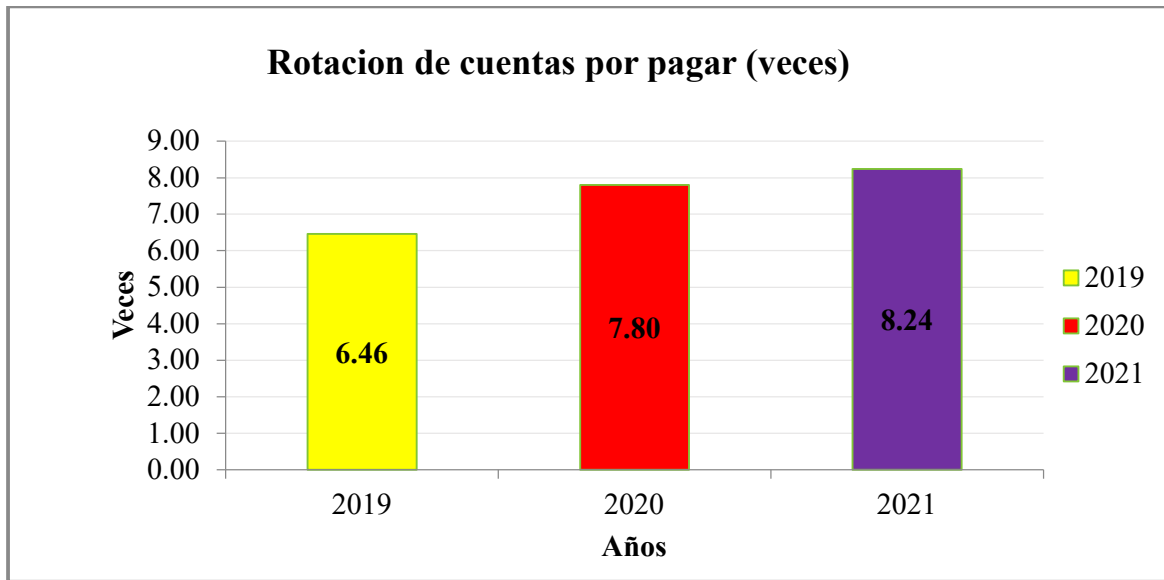
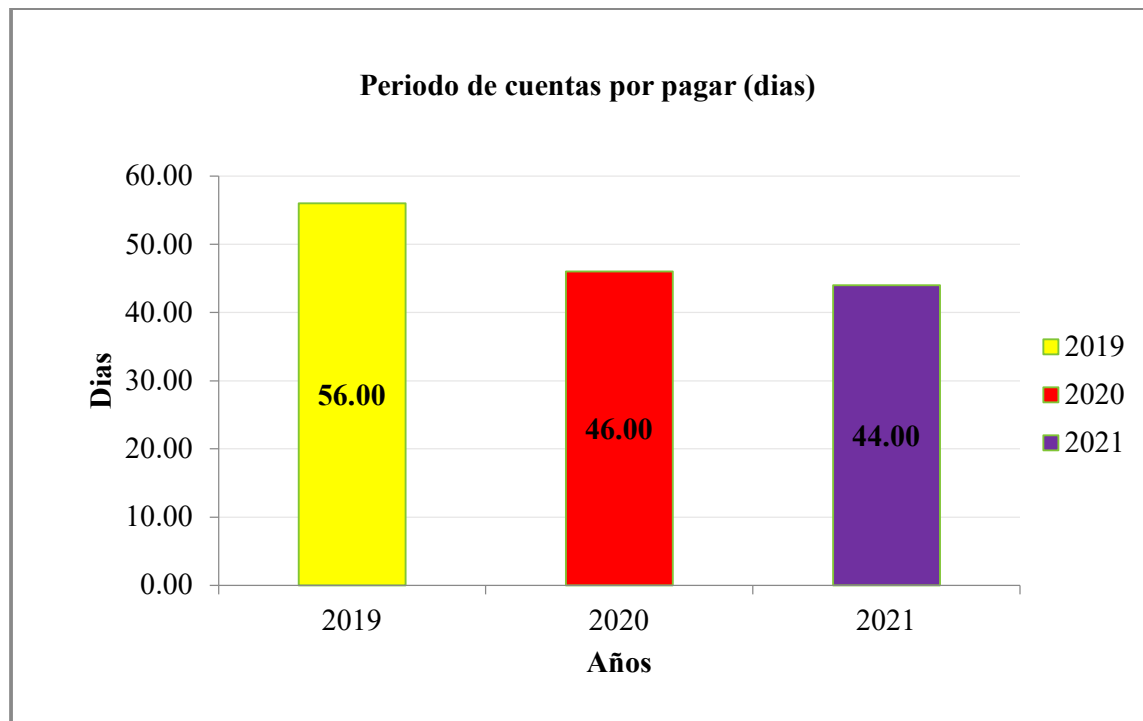


Figura 16

Resultados de rotación de las cuentas por pagar (días) del año 2019 al 2021



En la tabla 15, figura 15 y figura 16 se mostró que para el año 2019 en la empresa los pagos se efectúan cada 56 días, esto cuenta a que la organización industrial contribuye con su dinero para liquidar sus adeudas a sus distribuidores en plazos, además se efectúa el giro del saldo 6.46 veces al año, además en el año 2020 el pago se realizó en 46 días y en 7.80 veces al año desembolso efectivo y el 2021, los pagos se realizaron en 44 días, también en

8.24 veces desembolso efectivo para cancelar sus deudas con sus proveedores. La organización considera significativo ampliar la cantidad de plazos consideradas de crédito por lo menos 50 días y girar un mínimo de 6 veces los pagos, de esta manera el efectivo se guardará en el lapso del periodo más largo en sus cuentas corrientes y no ocasionará dificultades de liquidez, provocados igualmente por los pagos de moras e intereses entendidos al no poder generar sus desembolsos en los plazos establecidos.

Con respecto a la metodología del OKR se estudia que en el año 2019 obtuvo 9.28, pues su meta es de 9.40, en el año 2020 tuvo 8.83 y su meta es de 9.00 y por último en el año 2021 se obtuvo 7.97 con una meta de 8.00 por lo que se dice que no llegaron a la meta esperada en cuanto a la rotación de cuentas por cobrar y no habrá disposición de efectivo.

Capacidad de endeudamiento

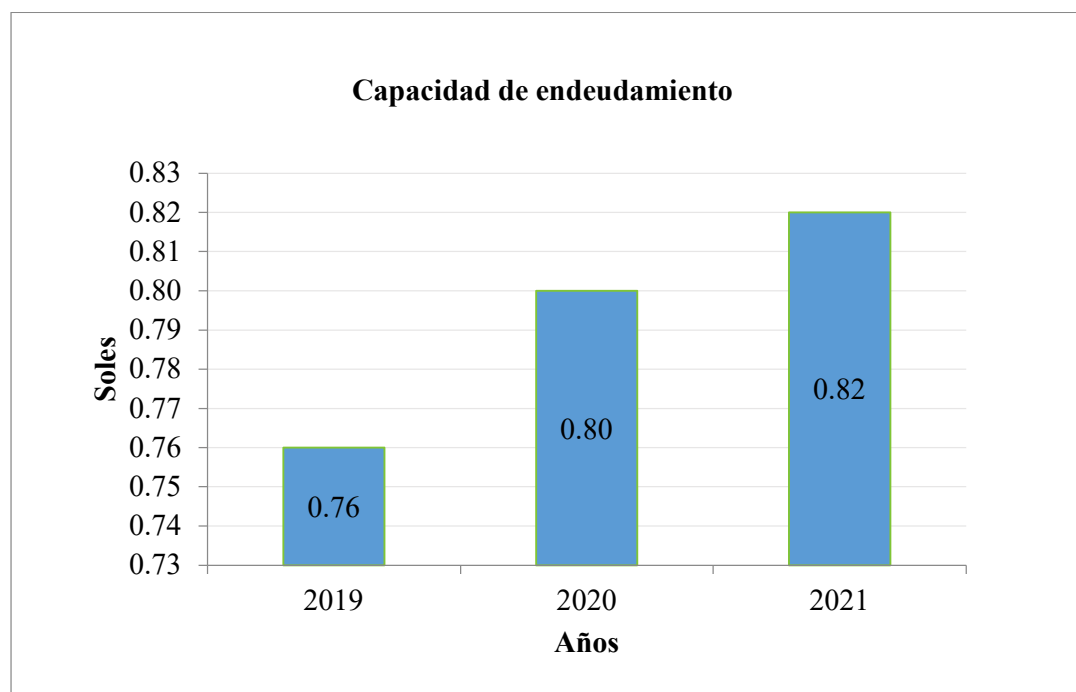
Tabla 16

Capacidad de endeudamiento 2019 al 2021

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados	Metas OKR
Capacidad de endeudamiento 2019	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,772,942.77}{7,565,287.86} = 0.76$	0.88
Capacidad de endeudamiento 2020	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,658,395.73}{7,071,993.92} = 0.80$	0.86
Capacidad de endeudamiento 2021	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,282,018.11}{6,451,361.55} = 0.82$	0.84

Figura 17

Resultados de capacidad de endeudamiento del año 2019 al 2021



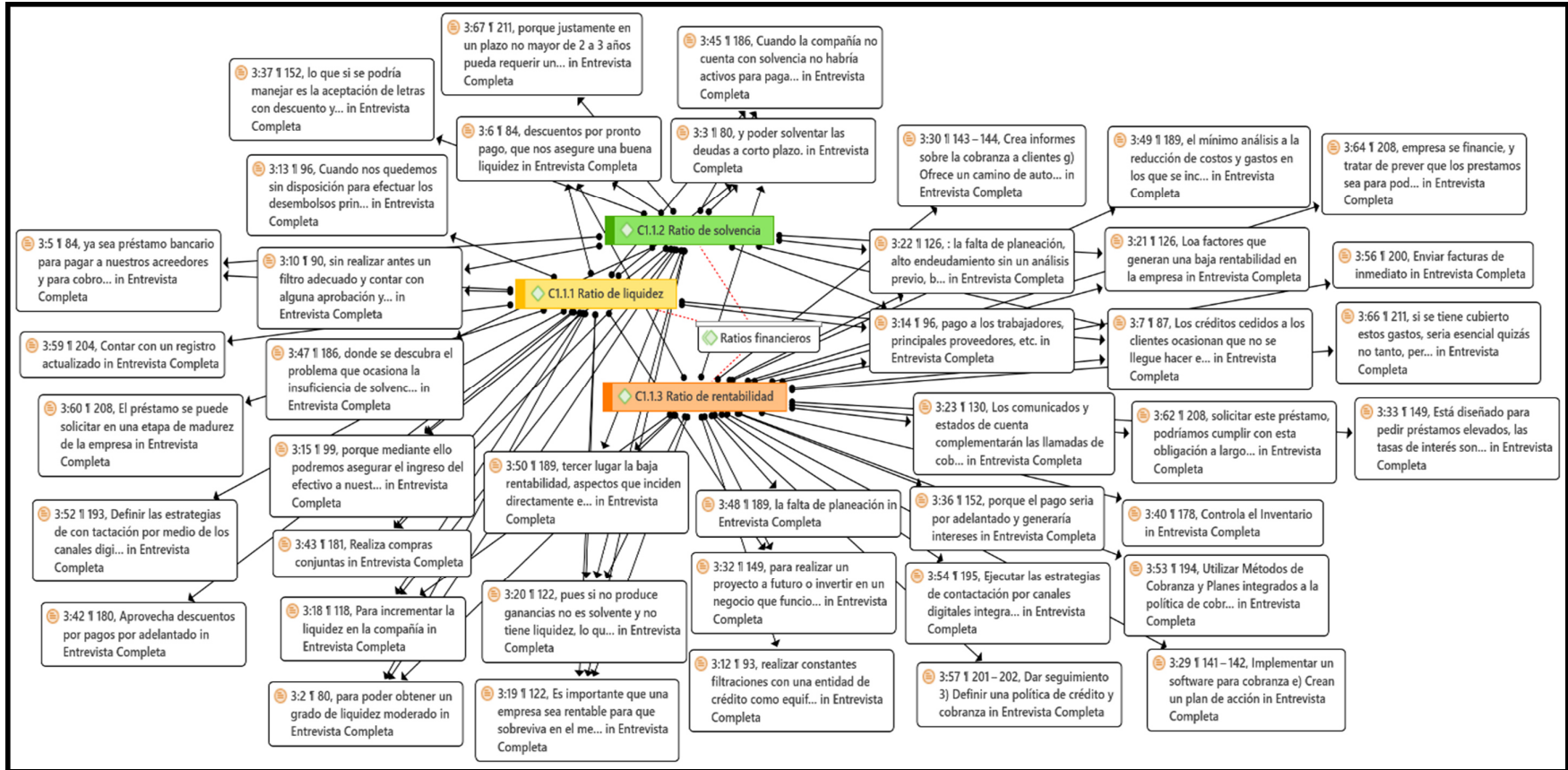
En la tabla 16 y figura 17, indica que la compañía conserva en el año 2019 un 0.76%, en el 2020 se tuvo 0.80 y el 2021 obtuvo 0.82 de la totalidad de los activos financiados por los acreedores, esto se refiere que solo el 12% es a través de los recursos propios. Asimismo, señala que la entidad conserva un alto índice de deuda, lo cual puede mostrar la primordial causa de la carencia de la liquidez. Por lo tanto, la empresa considero fundamental tener un índice igual o menor del 55% para poder mostrar una proporción de lo financiado y lo propio.

De acuerdo a la metodología del OKR se estudia que en el año 2019 obtuvo 0.76, pues su meta es de 0.88, en el año 2020 tuvo 0.80 y su meta es de 0,86 y por último en el año 2021 se obtuvo 0.82 con una meta de 0.84 por lo que se dice que no llegaron a la meta esperada en cuanto a la rotación de cuentas por cobrar y no habrá disposición de efectivo.

3.2 Descripción de resultados cualitativos

Figura 18

Análisis de la sub categoría de las razones financieras

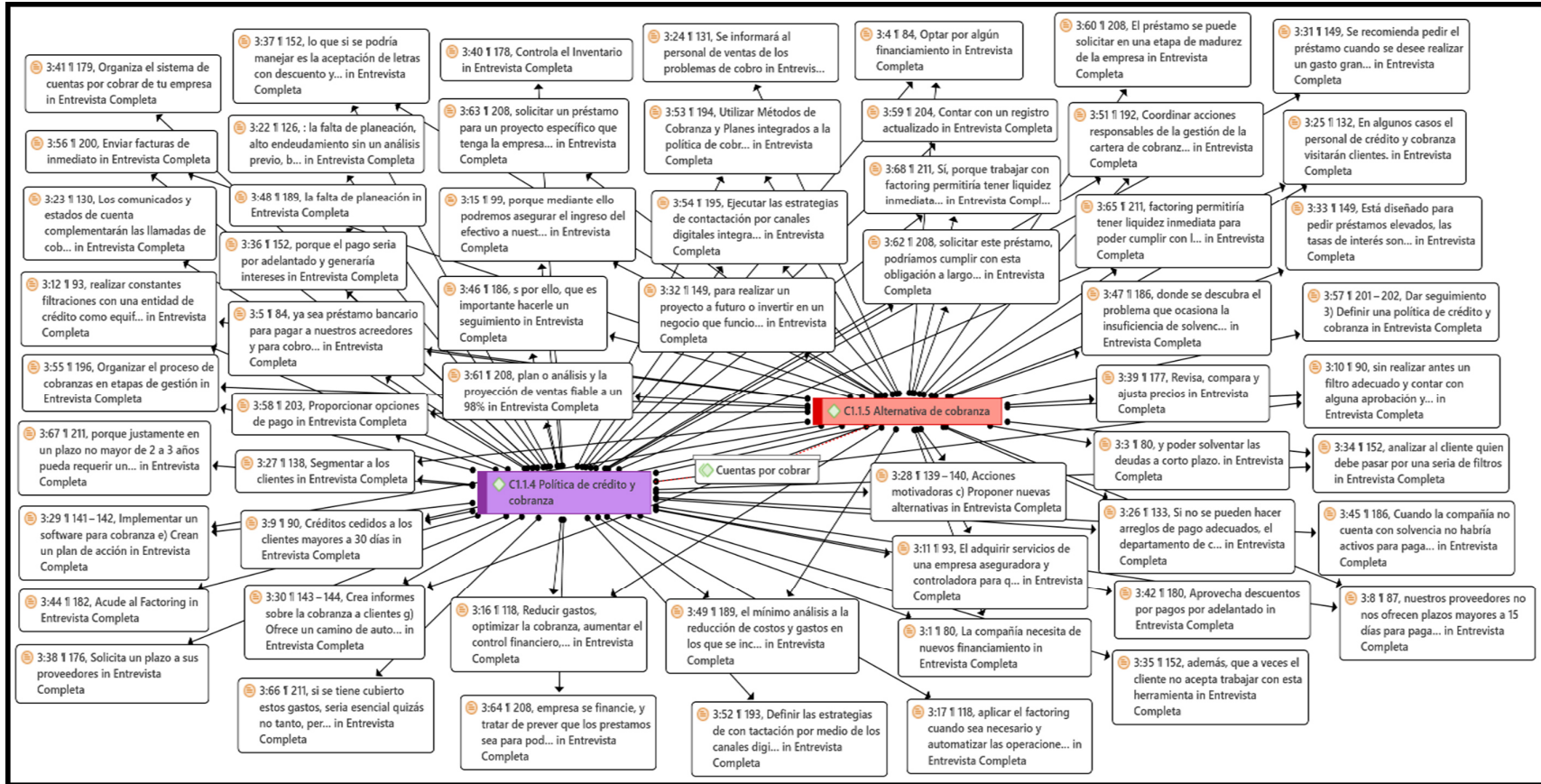


En el análisis cualitativo de la subcategoría de las razones financieras; se sostiene que se reconocerá el escenario económico y financiero de la organización, donde se sabrá si tiene la capacidad de satisfacer sus responsabilidades y posibilidades; pues ejecuto los objetivos preparados, en vista de que se elabore el examen del escenario económico de los índices financieros, donde los datos se pueden descifrar y contemplar para tener una comprensión superior. Además, asumiendo que es importante encontrar respuestas para los focos delicados donde se averiguaron como hallar; debido a que, en este estudio se utilizaron las razones de liquidez, solvencia, productividad y organización. Con las razones de liquidez se mostrará la capacidad de la organización para hacer frente a sus responsabilidades momentáneas, es significativo y valioso para identificar posibles problemas de liquidez; el indicador de solvencia cuantificará el grado de independencia monetaria; el indicador de administración nos permitirá conocer la frecuencia con la que se ha cobrado, pagado y girado un año; y a través del indicador de productividad veremos los beneficios y las desgracias de varios periodos. Además, los entrevistados mencionaron lo siguiente: el gerente durante la entrevista de la compañía indicó que las razones son importantes, porque accede a medir la capacidad financiera de la compañía para liquidar sus compromisos; también, señaló que las herramientas no se emplean en la compañía solo se fundamentan en el beneficio. Por otra parte, el contador indicó que la compañía viene afrontando problemas de liquidez, dado que no se localiza una apropiada organización en la cobranza. Asimismo, señaló que las causas que influyen al capital de trabajo no cuenta con una adecuada política de cobranza. Para concluir; el jefe de crédito y cobranzas aclara que la razón absoluta es la razón que más se acerca al contexto, puesto que las cuentas clientes tienen una provisión significativa en relación con el efectivo y los equivalentes de efectivo. Por consiguiente se recomienda contar con un plan adecuado dentro de la gestión de la compañía; puesto que, es preciso para el aumento y avance, también una apropiada gestión lleva al mejoramiento de las cobranzas, conseguir el control de los pagos y fechas para no encontrar multas, correctivos o intereses, optimizar las proyecciones futuras de los gastos e entradas, y tener un control del recurso de la compañía y la realización de los objetivos y metas; pues la ausencia de la liquidez atrajo como consecuencia, el no cumplir con los compromisos en breve plazo, de pago a proveedores, por lo que las cuentas por pagar también incrementaron, afectando la correspondencia de confiabilidad con los proveedores, las causas que afectan las cuentas de efectivo, se reducen a las ventas, porque no eran las deseadas, porque no funcionan con la gestión de ventas adecuada.

3.2.2 Análisis cualitativo de la sub categoría de cuentas por cobrar

Figura 19

Análisis de la sub categoría cuentas por cobrar

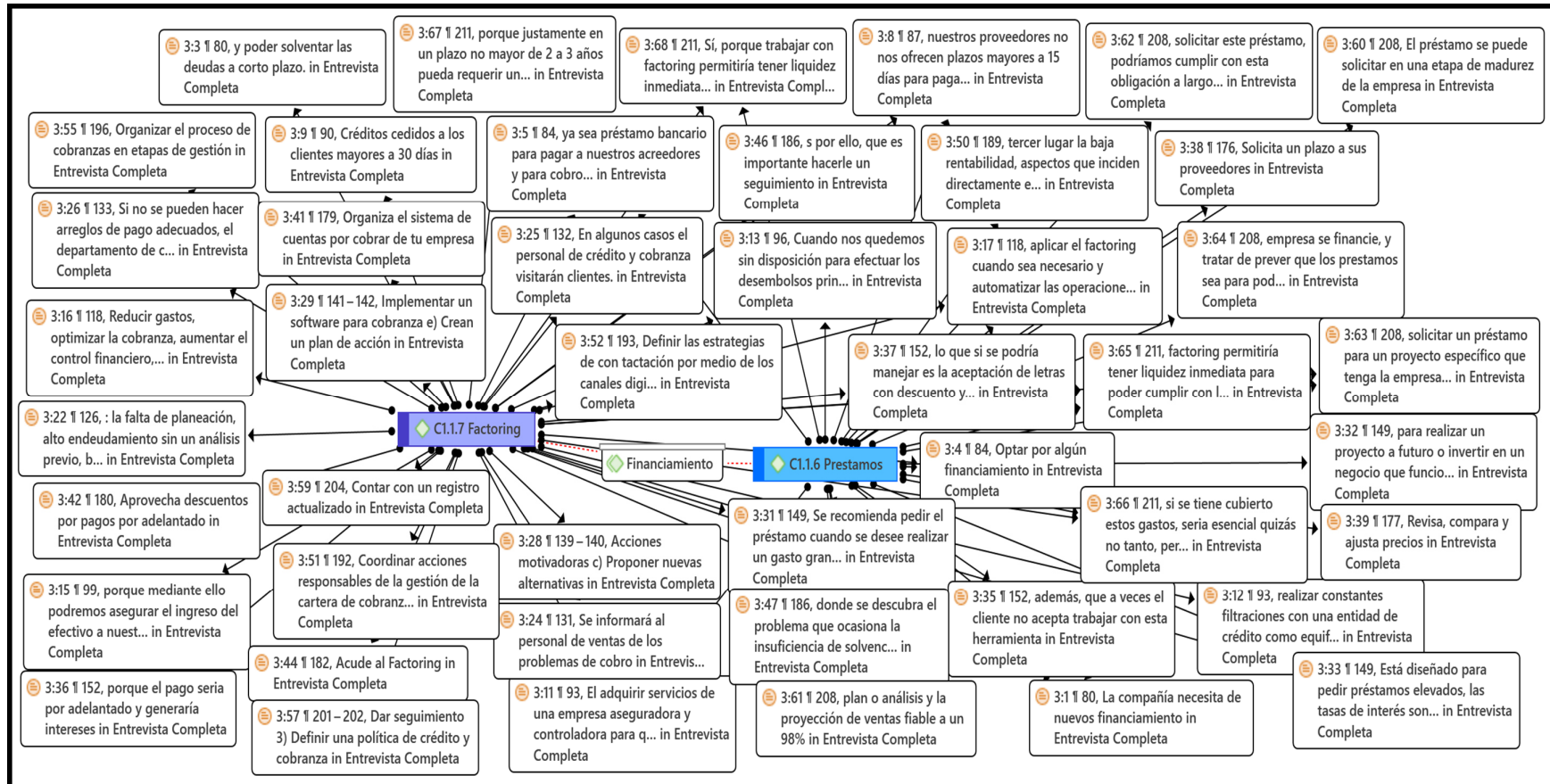


En el análisis cualitativo de la subcategoría cuentas por cobrar se sostuvo lo siguiente: políticas de crédito y cobranza y alternativa de cobranza, este se avala fundamentalmente con los giros que guarda un plazo y etapa permitido de crédito. Se realizó las entrevistas por **el gerente general** señala que la disminución de la liquidez en la compañía en el último año es a causa de una subida de las cuentas de cobro esto se debe a que la compañía no posee políticas de cobros y crédito, pues la proporción de las cobranzas es superior a la proporción de los pagos; es decir, para la ejecución de pagos de clientes en fechas determinadas, se podrá optar por otorgar descuentos rápidos o en el caso de que no se realice el pago en fechas establecidas, un porcentaje de interés será el cual suma al monto total, además se implementarán políticas de recuperación de créditos, pues se seguirán procesos para hacer efectivas las recuperaciones claras, también se reducirán las cuentas por cobrar y habrá más efectivo para cumplir con los compromisos. Del mismo modo, no habrá un análisis de los clientes que identifiquen el registro del cumplimiento para la continuidad con la que se obtienen ciertas máquinas, por lo que los clientes en riesgo pasan por un análisis, es decir, un estudio debe realizarse en cuanto a cartera de clientes y debe tener un control en el seguimiento del mercado de clientes. **El contador**, indico que los giros de las cuentas de cobros de los clientes se efectúan mensualmente pocas veces, además el plazo del crédito ha sido otorgado y que no fue suficiente para respaldar los diversos adeudas que guardan con sus acreedores. **El jefe de créditos y cobros**, Señaló que se hicieron acciones notariales para la clientela con deuda, aunque se siguió manteniendo una cartera superior, perjudicando la disponibilidad de efectivo porque no se realizaron a todas las cobranzas necesarios durante esta etapa. Por consiguiente, se **recomienda** que es relevante contar con una adecuada planificación de la estrategia de crédito y cobros, puesto que esto apoyará a reducir la morosidad en el cobro, pues el colaborador de la compañía antes de realizar un préstamo debe solicitar su historial crediticio para ejecutar dicha solicitud, de lo contrario el pago de las cuentas por cobrar se incrementará. y traerá como **consecuencias** la falta de liquidez en la compañía, puesto que no se podrá cumplir con los proveedores, con el personal que labora y desconfianza para nuevas inversiones.

3.2.3 Análisis cualitativo de la sub categoría de financiamiento

Figura 20

Análisis de la sub categoría de financiamiento

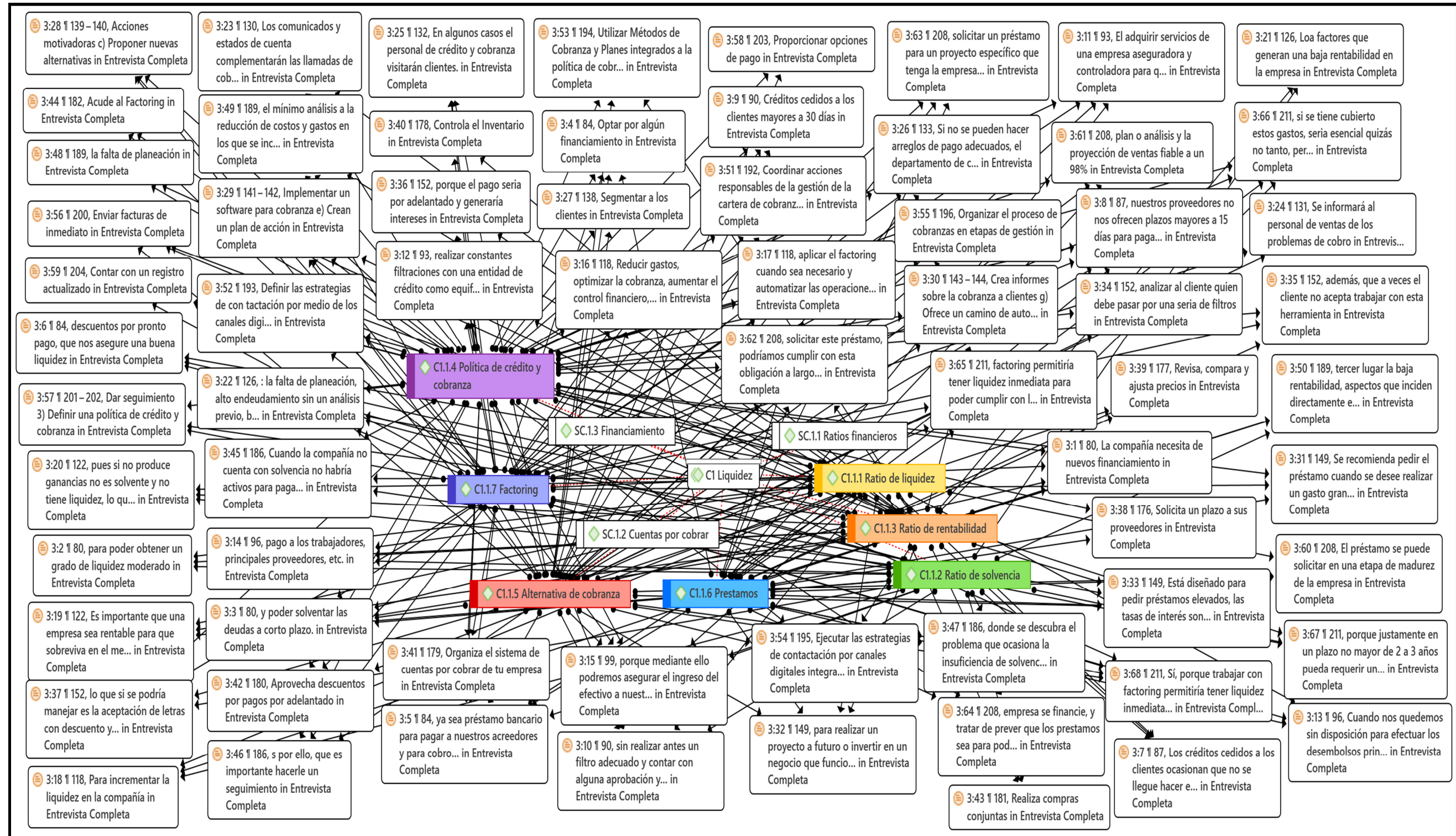


En el análisis cualitativo de la subcategoría de financiamiento, sostuvo lo siguiente: los préstamos y el factoring; donde el financiar es principalmente el efectivo y el préstamo para que se pueda realizar los planes de una compañía. Además, **Los entrevistados** que fueron el contador, gerente y el jefe de créditos y cobranzas coincidieron en sus conclusiones acerca sobre la compañía y su financiamiento por lo que manifiestan que ante el problema de liquidez se encuentran distintas maneras de financiar una compañía, el cual accederá a presentar una liquidez rápida para el cumplimiento de sus compromisos, una de ellas es exigir un beneficio a las entidades o fondos económicos de ahorro, mirando la ganancia, porque algunas entidades financieras, tienen mayores coste bancarios, lo que conlleva a que la compañía no podría tener solvencia, es decir acceder a un excesivo endeudamiento; por consiguiente, que antes de conseguir alguna prestación es relevante primero examinar si la prestación será de largo o breve plazo precisando la capacidad de la organización; puesto que se podría perjudicar la solvencia de la compañía, asimismo se debe controlar convenientemente en las fechas en las que se debe efectuar las cuotas para no obtener las ganancias o sanciones y no perder el registro intachable intacto que tenemos en cumplir, con la prestación financiera que favorecen a la compañía; pues sería deducible de los impuestos; manifestaron que un método más para conseguir liquidez es el uso de facturas negociables o a cuenta del factoring, porque no se procuraría ninguna obligación, pero en realidad se tendría dinero rápido y se reduciría la administración de cuentas por cobrar, adicionalmente uno de los arreglos potenciales es buscar otro respaldo financiero que pueda dar dinero rápido para cumplir con los compromisos, y suponiendo que se asiente en el respaldo interno podría aumentar la probabilidad de que los cómplices puedan hacer nuevos compromisos. Por consiguiente, se **recomienda** realizar un adecuado financiamiento para obtener la confianza de las entidades bancarias y cumplir con lo pactado por ellos; también, realizar una adecuada planeación de cobros con los clientes e innovar las políticas de la empresa, de lo contrario ocasionará problemas con el personal y proveedores y no habrá confianza a futuro con ninguna empresa.

3.3 Diagnóstico

Figura 21

Análisis cualitativo de la categoría Liquidez



Respecto a los resultados obtenidos en el examen cualitativos y cuantitativos, la cuestión más importante en cuanto a la liquidez fue las estrategias supervisadas, lo que se puso de manifiesto en algunos indicadores; también, se dice que, en el análisis cuantitativo muestran los resultados de los porcentajes de los datos estadísticos realizados, pues se utilizó las sub categorías de las razones financieras; donde se localicen los ratios de liquidez circulante, prueba absoluta, capital circulante, solvencia y rendimiento; otra sub clase fue el crédito y sus índices eran las de rotación de cuentas por cobrar y de un periodo; y la última sub clasificación era las fuentes de apoyo con los índices de anticipos del banco y factoring; además, se encuentra el análisis cualitativo; donde se realizó las entrevistas a los informantes que son el gerente general, el contador y el jefe de créditos y cobranzas donde se obtuvieron las respuestas de los entrevistados, para luego ingresarlos al programa atlas ti y decodificarlos para de esta manera unir los dos resultados finales cuantitativos y los resultados cualitativos.

La subcategoría de razones financieras indica que la liquidez corriente muestra que en el año 2021 obtuvo un ratio que por cada 1 sol de obligación en un breve tiempo, esta contaría con S/0.99 de soporte; es decir, no presenta liquidez para afrontar sus compromisos a corto plazo a distintos de los años 2019 y 2020 que se obtienen S/1.35 y S/1.31 respectivamente; así mismo, en la prueba absoluta la confirmación directa muestra un descenso durante los últimos tres años; pues, en el año 2019 se obtuvo 0,30, y en el año 2020 fue de 0,18 y algo más recientemente el 2021 fue de 0,12 céntimos en contraste con el indicador reconocido que es de 1 sol. Esto realmente significa que, por cada 1 sol de obligación, la organización solo tendría 0.12 centavos en dinero real para pagar estas obligaciones, asimismo el capital de funcionamiento confirmó que en el año 2019 obtuvo 1,088,091.21, en el año 2020 tiene 873,673.04, y en el año 2021 mostró una consecuencia de - 34,949.72 donde la prueba se refleja de manera negativa, pues sencillamente las cuotas son del momento presente y sus cobranzas son más días, esto hace que no tenga la opción de cubrir sus pasivos en un plazo más limitado. En cuanto al examen de las proporciones de solvencia, se observa que el apalancamiento financiero de la organización muestra que, en 2019, 2021 y 2021, obtuvo 0,41%, 0,40% y 0,56% por separado, o al menos, el grado de obligación de la organización se está expandiendo debido a la forma en que no tiene muchos recursos para cumplir con sus compromisos. La obligación transitoria de la organización, en 2019, 2020 y 2021 la organización obtuvo en consecuencia 1,73, 1,99 y 3,11 por separado, por lo que, la

organización obtuvo un gran número de años una obligación transitoria y se está expandiendo. Con respecto a los informantes concordaron en que la compañía tiene dificultades por falta de liquidez, pero todos desde su punto de vista mencionaron; el gerente señaló que, la compañía si presentó un incremento en la capacidad de pago en los dos años 2019 y 2020, pero que se ha ido reduciendo en el último año; también adiciono que las razones son importantes, porque accede a medir la capacidad financiera de la compañía para saldar sus compromisos. De este modo, el jefe de crédito y cobranza aporta que la prueba absoluta es el índice con mucha coincidencia a la situación, pues las cuentas por cobrar muestran un comportamiento significativo en contraste con el dinero y equivalente en efectivo; además, esto se conserva con una variante negativa de ayuda para afrontar sus obligaciones en un período en el lapso de un año, teniendo en cuenta sólo el dinero accesible. En cuanto a la aportación del contador, señaló, que la compañía viene enfrentando problemas de liquidez, dado que no se encuentra con una apropiada organización en la cobranza. Igualmente, indicó que los causas que perjudican en el capital de trabajo es no contar con una conveniente política de cobranza; también, menciono que el capital de trabajo demuestra lo que queda en la compañía luego de pagar sus compromisos corrientes, para efectuar una inversión, donde se observó que los resultados del capital de trabajo de la compañía no fueron nada alentadores, pues se muestra una disminución a través de los años. Por consiguiente, se propone que la liquidez sea la clasificación del tema de este trabajo, pues la organización muestra una ausencia de liquidez, se estimó pertinente concentrarse en esta clase; puesto que, la liquidez en la organización se refiere a la capacidad de cumplir con sus compromisos transitorios y en la posibilidad de que no haya suficiente liquidez habrá un aplazamiento en las cuotas a los proveedores haciendo dudar y podría perder la extensión de crédito con los proveedores, no teniendo la opción de cumplir con los compromisos, a la luz del hecho de que la organización optará por algún tipo de apoyo, lo que puede provocar el sobreendeudamiento.; además, la teoría de las razones financieras menciona que, los indicadores financieros o indicadores de liquidez, son un conjunto de técnicas o herramientas que permiten determinar con porcentajes y cifras exactas, la situación dineraria real de una entidad, para que, de acuerdo a ello, se puedan tomar decisiones acertadas (Morelos el al., 2012),

En el análisis de la subcategoría de las cuentas por cobrar, se consiguió como resultado que en el año 2019 las cuentas por cobrar pivotaron 9,28 veces, para el año 2020 giraron 8,83

veces y para el año 2021 giraron 7,97 veces; y eso implica que se deben ejecutar acciones para que los cobros cuenten con mayor revolución y el dinero sea accesible. La rotación de las cuentas por cobrar (en un período) muestran que las asignaciones de la organización necesitan 45 días para convertirse en efectivo, lo que implica que la mayoría de los clientes realizan sus pagos dentro de estos plazos, y las asignaciones se realizan 8 veces al año. La organización considera esencial disminuir la cantidad de porciones concedidas al crédito en al menos 30 días y pivotar al menos varias veces los surtidos, de esta manera la obligación se convertirá en efectivo mucho más rápido y no causará problemas de liquidez que hasta ahora conserva; Los entrevistados expresaron que no hay separación satisfactoria de los nuevos clientes y no hay desarrollo de los titulares de la deuda, esto es concordante con el resultado obtenido en el nivel de la tasa conseguida a que el elemento se conserva con sus cuentas por cobrar en el 57% cuando se contrasta con los activos circulantes a diciembre de 2020. Asimismo, la entidad considera importante disminuir la cantidad de plazos otorgados al crédito por un mínimo de 30 días y rotar un mínimo de 12 veces las cobranzas, de esa manera la deuda se volverá mucho más rápida en efectivo y no causará problemas de liquidez que actualmente mantiene. Además, el elemento considera vital reducir la cantidad de plazos concedidos al crédito en al menos 30 días y girar al menos varias veces los cobros, de esta forma la obligación resultará mucho más rápida en dinero real y no causará problemas de liquidez que hoy conserva. Asimismo, uno de los importantes problemas hallados que influyen en la liquidez se encuentra definitivamente en las estrategias de cobro que se conservan en la actualidad, el elemento no se inclina hacia la reserva de dinero accesible de ninguna manera, esto es debido a la forma en que se conceden plazos de crédito a los clientes por períodos superiores a 40 días, asimismo el personal de control no evalúa suficientemente a los posibles clientes y no realiza un seguimiento viable cuando hay un prestatario. Igualmente, los consistentes límites y descuentos en sus artículos no compensan el coste de creación consumido en su preparación.

Por consiguiente; se recomienda la importancia que haya una preparación satisfactoria de las estrategias de crédito y cobros, puesto que contribuirá a disminuir la mala conducta de los cobros, en lo que respecta a la fuerza de trabajo de la organización, antes de dar un adelanto, deben explorar la base de su registro como consumidor para hacer tal solicitud; pues de lo contrario se incrementara las cuentas de cobros y traerá como consecuencias la falta de liquidez en la compañía, puesto que no se podrá cumplir con los proveedores, con el personal que labora y desconfianza para nuevas inversiones; además, la teoría de cuentas

por cobrar indica que: “Se estima el lapso en que la empresa recupera sus ventas a crédito”. Este ratio es una gran herramienta porque con este se mide el control de dinero que nos deben por las ventas al crédito (Rodríguez et al., 2018).

En el análisis de la subcategoría financiamiento nos indica que, cuando se habla de crédito, debemos tomar en cuenta que muchas veces se utiliza como una forma de financiar una compra, pero esto solo ocurre por un periodo determinado por el acreedor. Donde los entrevistados; realizaron sus aportes y están de acuerdo con los datos que dan, pues la organización se acercará a los activos monetarios de varias maneras a pesar de los problemas de liquidez, que es útil para cumplir con las responsabilidades; en esta exploración analizó los tipos de financiación pues será elegido sin un rastro de liquidez, utilizando los signos de créditos bancarios y el cálculo; Se expuso que el anticipo bancario sería una de las decisiones más potenciales para conseguir dinero en efectivo rápidamente a la luz del hecho de que igualmente conseguiría una mejora para que la organización sea deducible de cargos, una decisión más para conseguir dinero en efectivo es la administración de factoring, esto movería las solicitudes al banco y ella sería responsable de hacerlo realidad y la organización conseguiría liquidez rápida; por lo tanto, trabajando con la administración de cobranza, de igual forma, será factible obtener apoyo interno al concurrir a la reunión integral sobre el desarrollo en los compromisos de los inversionistas; por consiguiente, se recomienda realizar un adecuado financiamiento para obtener la confianza de las entidades bancarias y cumplir con lo pactado por ellos; también, realizar una adecuada planeación de cobros con los clientes e innovar las políticas de la empresa de lo contrario ocasionara problemas con el personal y proveedores y no habrá confianza a futuro con ninguna empresa; pues la teoría de financiamiento afirma la aportación de dinero necesario para financiar una empresa donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo (Morales et al, 2018).

3.4 Propuesta

3.4.1 Priorización de los problemas

Al efectuar el estudio mixto, donde se encontraron los problemas importantes detectados de forma cuantitativa y cualitativa, prevalecieron los problemas consiguientes: Primer problema: La empresa industrial no cuenta con suficiente liquidez; Segundo problema: El departamento de crédito y cobranza muestra la ineficiencia de la capacidad de cobro a corto plazo; Tercer problema: La compañía tiene problemas al momento de comprar a los proveedores, pues sus plazos de cobranza son cortos.

3.4.2 Consolidación del problema

Respecto al análisis desarrollado en el diagnóstico, en la parte cuantitativa y cualitativa se reconocieron distintos problemas que afectan a la organización por la falta del flujo de caja, entre ellos tenemos: La compañía no presenta suficiente liquidez, puesto que esto ocasiona que el capital de trabajo se localice en un contexto desfavorable, en un contexto negativo y la capacidad de deuda se mantiene incrementada, adicionalmente no emplea debido a la vigilancia de la caja eficaz. También, el departamento de crédito y cobranza muestra ineficiencias de capacidad de cobro a breve plazo, produciendo la falta de capacidad de desembolso. Cabe mencionar que no se efectúa un apropiado estudio del historial del cliente para brindarle préstamos, provocando una política ineficiente. Por otro lado, la compañía tiene dificultades al instante de comprar a los proveedores, pues sus plazos de cobranza son cortos, además la organización tiene un excedente de créditos obtenidos, provocando desembolsos no planificados por un inadecuado de control.

3.4.3 Fundamentos de la propuesta

La teoría contable afirma que la investigación está dirigida a permitir la toma de decisiones y mejorar el desempeño de una compañía. Además, nos permite conocer si la empresa cuenta con liquidez suficiente y la cantidad de activos que posee, el sistema de control de las funciones de los colaboradores del área de créditos y cobranzas, a través de incentivos. La teoría; nos ayudará a mejorar los procedimientos en el campo contable, con la finalidad de proporcionar a la directiva de la compañía, los estados financieros razonables para elegir las decisiones apropiadas, e incluso actualizar la rentabilidad y la liquidez (Sarmiento et al., 2019). La teoría matemática de la administración determina la influencia que tiene las matemáticas al aplicarlas a la administración, donde se dará solución a uno de los

problemas que se presentan en el momento de realizar la compra a los proveedores, pues esto preocupa a los gerentes, analizándolos desde una perspectiva más técnica, para luego ser incluidos en la investigación, puesto que nos ayudará a determinar las actividades que se relacionen con la compañía, para poder de esta forma tomar decisiones adecuadas. La teoría económica: En una organización por naturaleza, cada mecanismo que lo conforma cumple un papel significativo, por ello, si en la empresa existiera una deficiencia en la capacidad de cobro o ascenso en cualquier módulo, afectaría a todo en general, puesto que hay una conexión entre sí mismas (Chiavenato et al., 2018).

3.4.4 Categoría solución

Para la investigación elaborada para el mejoramiento de la problemática de la matriz se tomó en cuenta para la categoría solución, incorporar el modelo financiero para el incremento de la liquidez con las herramientas: de las 5 Cs de créditos, “Credit management” y factoring; estas estrategias contribuirá a enfatizar la mejora de la liquidez para obtener un adecuado empleo de las políticas de créditos y cobranzas en la compañía industrial, para (Pérez et al., 2018); un modelo financiero es una abstracción a una situación financiera de una organización que sirve como herramienta de gestión y accede a proyectar las consecuencias futuras de las decisiones que se plantean tomar en la actualidad. (López et al., 2018) La gran mayoría de los modelos financieros industriales son modelos de ficción diseñados para planear resultados financieros de estrategias opcionales sobre la base de determinados supuestos acerca del futuro. Además, (Bernejo et al., 2018); menciona que, los manejos de la herramienta de los modelos financieros se efectúan para las negociaciones, evaluaciones, sensibilizar estrategias, toma de decisiones estratégicas en ambientes de incertidumbre, medir los requerimientos de financiamiento y análisis y gestión de riesgos. También (Philipp et al., 2010); señala que los modelos financieros pueden apoyar a la compañía a evitar el gasto enorme en la inversión de un proyecto; o a establecer cuáles gastos no son necesarios para la fabricación de un producto; o a no efectuar una promoción que en definitiva no será capaz de atraer a los consumidores; ayudando así a la empresa a evitar una pérdida fatal.

3.4.5 Direccionalidad de la propuesta

Cuadro 7

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Efectuar una planificación en base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos les permita incrementar la liquidez de la empresa industrial, mediante el sistema de las 5 C	Estrategia 1: Elaborar políticas de pagos y cobranza convenientes para la entidad y que se desarrollara en septiembre del 2022	Táctica 1. Precisar los préstamos de 40 a 55 días analizando sus estados financieros para conseguir un estudio anticipado, en el caso que el cliente no cuente con los parámetros solicitado, no se le concederá el préstamo conveniente	KPI 1. Ratio de cobro a los clientes: <u>Cuentas por cobrar</u> Ventas al crédito/360
		Táctica 2. Determinar convenios con los proveedores para ampliar los periodos de pago	KPI 2. Ratio de cumplimientos de pagos: <u>Compras</u> Cuentas por pagar
Objetivo 2. Realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o "Credit management"	Estrategia 2 Efectuar una adecuada vigilancia a la cuentas por cobrar de forma periódica, desarrollando una junta con los jefes involucrados en octubre del 2022	Táctica 3.- Efectuar proyecciones mensuales, haciendo reportes adecuados de los ingresos y egresos de la entidad	KPI 3. Rotación de cobros: <u>Ventas al crédito</u> Cuentas por cobrar
		Táctica 4.- Control y seguimiento a los clientes habituales , y en caso no realicen los pagos a tiempo, implementar como alternativa el factoring	KPI 4. Conductas en tiempo de las cobranzas agregados y recaudación de efectivo: Liquidez corriente – cuentas por cobrar
Objetivo 3. Plantear opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring	Estrategia 3. Examinar la factibilidad de conseguir financiamientos, en el cual le favorecerá para obtener liquidez inmediata, desarrollándose en noviembre del 2022	Táctica 5. Acordar con los proveedores antiguos una reestructuración para cancelar las facturas vencidas, a plazos de 60 a 90 días contando los intereses	KPI 5. Evaluación de incidencias: Ventas netas – cuentas por pagar
		Táctica 6. implementar un flujo de cuentas por pagar proyectado ,para cumplir una gestión adecuada	KPI 6. Vigilancia del financiamiento: Evaluación del factoring – cuentas por pagar

3.4.6 Actividades y cronograma

Cuadro 8

Cronograma de actividades

Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia
A1 Establecer políticas de pagos y cobranzas actuales.	6/01/2023	5	11/01/2023	a. Jefe de créditos y cobranzas b. Contador c. Gerente general	30	Evidencia 1 EE.FF. proyectado y crear manual de las políticas de crédito y cobranza.
A2 Desarrollo de políticas de crédito y cobranza actualizados	11/01/2023	4	15/01/2023	a. Contador b. Jefe de créditos y cobranzas	30	
A3 Examinar la viabilidad de los actuales estados políticas.	15/01/2023	5	20/01/2023	a. Contador b. Jefe de créditos y cobranzas	10	
A4 Planificar tareas	20/01/2023	4	24/01/2023	a. Contador b. Jefe de créditos y cobranzas c. Gerente general	10	
A5 Diseñar presentaciones de proyectos	24/01/2023	5	29/01/2023	a. Asistente administrativo b. Asistente contable	150	
A6 Junta con los gerentes para la aceptación de las políticas	29/01/2023	4	2/02/2023	a. Contador b. Gerente general c. Asistente contable	40	

Cuadro 9*Cronograma de actividades*

A7 Realizar reunión con los altos mandos de la empresa, involucrados.	2/02/2023	3	5/02/2023	a. Gerente b. Contado c. Jefe de créditos y cobranzas	20	Evidencia 2 EE. FF. Proyectado y flujograma de las cuentas por cobrar.
A8 Inducción al asistente de cobranza y el vendedor	5/02/2023	7	12/02/2023	a. Jefe de créditos y cobranzas b. Personal de ventas	30	
A9 Realizar el historial para los créditos recientes.	12/02/2023	4	16/02/2023	a. Personal de ventas b. Asistente de cobranza	40	
A10 Acuerdos con los clientes con deudas	16/02/2023	8	24/02/2023	a. Asistente de cobranza b. Jefe de créditos y cobranza	10	
A11 Preparación de proyección de estados financieros	24/02/2023	8	4/03/2023	a. Asistente contable b. contador	60	
A12 Preparación de flujograma de cuentas por cobrar proyectado	4/03/2023	10	14/03/2023	a. Contador b. Jefe de créditos y cobranzas	60	

Cuadro 10*Cronograma de actividades*

A13 Adquisición de recientes proveedores con tasas de crédito	14/03/2023	4	18/03/2023	a. Gerente b. Asistente administrativo	30	Evidencia 3 Solicitud de crédito de proveedores y factoring por entidades financieras
A14 Actuales convenios con proveedores	18/03/2023	3	21/03/2023	a. Asistente administrativo b. Gerente	30	
A15 Examinar la eficacia del factoring	21/03/2023	10	31/03/2023	a. Contador b. Asistente contable	60	
A16 Elección de la entidad apropiado para el empleo del factoring	31/03/2023	12	12/04/2023	a. Gerente contable b. Contador c. Asistente contable	150	
A17 Empleo del factoring proyectado	12/04/2023	9	21/04/2023	a. Contador b. Jefe de créditos y cobranzas c. Gerente	60	

Cuadro 11

Cronograma de actividades



IV. DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión

En el presente estudio de la investigación se obtuvo como objetivo general: Proponer un plan estratégico para incrementar la liquidez de la compañía industrial, Lima 2022; mediante el modelo financiero.

En cuanto al primer objetivo específico tenemos: analizar la situación financiera de la compañía industrial, Lima 2022; pues se evidenció que una inadecuada situación financiera genera pérdidas muy grandes en una compañía, hasta el punto de poder quebrar, pues el ratio de liquidez no cuenta con efectivo para mantener la empresa, la prueba absoluta no posee lo suficiente para pagar dichas deudas y el capital de trabajo se reflejara de forma negativa mostrando claramente que sus cobros son en más días y sus pagos se dan en menos días, pues esto sobrelleva al incumplimiento de sus pasivos en un mínimo periodo; y por ende no contara con solvencia ni rentabilidad. Puesto que a través del cumplimiento de los objetivos y la vigilancia se observara resultados satisfactorios para el bienestar de la empresa, debido a que contaremos con liquidez para poder enfrentar los compromisos Por tal motivo tiene coincidencia con Pezo (2018) que, logró como respuesta que la compañía tuvo problemas para el cumplimiento de sus obligaciones económicas, según el ratio de liquidez al año 2016 se obtuvo S/ 4.37 soles para cada sol de deuda de la entidad a corto plazo; año 2016 S/ 1.37 y año 2017 S/ 1.27, en esos 3 años la liquidez se ha ido disminuyendo. Se concluye que se presentan altos índices de costes de producción y tienen dificultades para hacer efectivo las cuentas por cobrar, por ende, la empresa se vería envuelta en varios conflictos con proveedores, colaboradores y esto podría generar el cierre definitivo. A su vez, debido a estos problemas, utilizarán un planteamiento del proceso de planificación financiera, porque implementarán actividades a realizar por cada departamento, igualmente se plantearán nuevos objetivos. Asimismo, concuerda con Córdoba (2019) señalo que, el departamento contable no está funcionando de manera cuidadosa; puesto que, no proporcionó información de los egresos e ingresos a la empresa, por lo que se mantuvo una gestión desordenada; asimismo, se examinó los estados financieros; donde arrojo que en el año 2017 obtuvo S/.0.53 y en el año 2018 tuvo S/.0.61 expresados en soles, lo cual demuestra que no posee liquidez para solucionar sus pérdidas de dinero a corto plazo. Por lo tanto, es admisible poner en práctica estrategias financieras que permitan que la empresa pueda

mejorar el flujo de efectivo; estas son: Renovar el índice de rotación de inventarios, establecer procesos de vigilancia de los ingresos y egresos para realizar las mejoras de las rotaciones en los préstamos; de tal forma que el director de la compañía pueda solucionar sus pérdidas de dinero sin riesgo de efectuar financiamientos en entidad bancaria. Se utilizó datos estadísticos y metodología. Además, Amenbola (2018) menciona que, los efectos alcanzados del estudio demostraron, que varios representantes de la industria mantuvieron un exceso de deudas bancarias, lo que resulta que el capital de trabajo es insuficiente, después del pago de la deuda. Por consiguiente, las obligaciones económicas aumentaron, a causa de la morosidad de los pagos, lo que significó un aumento de intereses por los atrasos, seguido por problemas de liquidez, debido a las altas tasas de interés en las empresas financieras y la crisis económica, las entidades deben ser más minuciosas en el estudio de sus cuentas por pagar para evitar caer en deudas, esto se debe a las tasas de interés excesivamente altas, exhibidas por las empresas financieras y crisis económico.

En el segundo objetivo específico: Identificar los factores que afectan la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022; pues se mostró que los factores son: no poder enfrentar compromisos, bajo índice de rotación de pagos, no cuenta con un stock adecuado, además de otorgar créditos excesivamente bajos, créditos otorgados por sus proveedores. También, el personal financiero y de cobranzas no se encuentran capacitados para sus perfiles, lo que genera que no trabajen de la forma adecuada, provocando que no apliquen adecuadamente las políticas al otorgar crédito, el incumplimiento con los compromisos a breve plazo como el desembolso a los proveedores por lo que las cuentas por pagar acrecentaron perjudicando la correspondencia de credibilidad con los proveedores, a través de los objetivos trazados y la identificación de los problemas en la empresa podremos mejorar los factores negativos que le aquejan; además donde coincide con Tello (2017) donde señaló que, como resultado que, la incidencia en la liquidez son: problema de liquidez por falta de pagos de sus clientes, inadecuada gestión de cobranzas y créditos, ausencia de políticas de créditos y cobranzas, y sobre stockeamientos de sus inventarios y por consiguiente, debe ser reformado por medio de estrategias internas y externas para su mejor funcionamiento. Por lo tanto, que la empresa suele depender de entidades bancarias para obtener liquidez al instante, pero corriendo el riesgo de que se acumulen los intereses y moras por no pagar. También tiene semejanza con Rebatta (2020) donde se realizó las entrevistas a tres de los empleados y concordaron que la compañía no se respalda con un apropiado procedimiento de gestión de cobranzas; puesto que, se les concedía demasiado crédito a los clientes, sin antes averiguar sus antecedentes

crediticios. De esta manera, se usa el estudio documental para la comparación de información; en donde la compañía se encuentra con la dificultad de pagar sus deudas en el corto plazo; además, existía un inadecuado uso de los instrumentos financieros, generándose un aumento de un 3% en el 2020. Para finalizar, la empresa puede aplicar el factoring a sus clientelas más fidelizados y ofrecerles un descuento por pagos oportunos, Además, concuerda con Monge (2018) donde señala que, la unidad de información considera que la compañía tiene dificultad de la administración de cobros, por la falta de personal de ventas capacitado y por no proseguir con un desarrollo cuidadoso para otorgar crédito a los clientes. Para finalizar, se debería llevar a cabo una propuesta renovada de las políticas de cobranza, también, el remodelar o activar la cartera de clientes y la emisión de estados de cuenta de los clientes para darles un seguimiento continuo.

En el tercer objetivo específico: Efectuar un plan en base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos permitan incrementar la liquidez de la compañía industrial, mediante el sistema del 5 Cs; que como propuesta permitiría mejorar las políticas de cobros y pagos aplicando el modelo del 5 Cs de crédito, el cual consistió en elaborar estrategias para el personal trabajador que se alinee a las políticas de la organización: (a) el carácter es la 1era C que refleja los antecedentes crediticios del aspirante; (b) la capacidad es la 2da C: es el vínculo entre los ingresos y la adeuda del aspirante; (c) el capital es la 3ra C, es el monto de efectivo que tiene el aspirante; (d) la garantía es la 4ta C: el préstamo se respalda con un activo; (e) las condiciones es la 5ta C, la intención del préstamo, es el monto involucrada y las tasas de interés prevaecientes. Asimismo, esta herramienta sirve como apoyo para las políticas de créditos y cobro, puesto que nos apoyara a la evaluación de una solicitud de crédito del cliente, quien toma como referencia las normas, políticas y manuales de la institución y con base a ello aplica su criterio de otorgar o rechazar la solicitud, también la cantidad de condiciones en las cuales debe hacerse para mejorar y favorecer tanto a la entidad como al cliente debido a que ambos serian beneficiados, pues no tendrían problemas con deudas y podrán hacer frente a sus compromisos. Además, coincide con Velarde (2018) donde se planea el desarrollo del compendio y políticas para el área de créditos y cobranza, además es preciso que, la compañía cuente con una conducción apropiada para el recobro de la clientela en el momento exacto. Asimismo, el manual accederá que el personal efectúe convenientemente el proceso de cobranza, impidiendo que las carteras pendientes sigan aumentando. También, concuerda con Pucutay (2019) indicó que, al respecto a las dificultades como la inadecuada conducción de dinero, las cuentas por cobrar carecen de

vigilancia y una inadecuada verificación de existencias en el depósito, se sugiere distintas estrategias como; la evaluación de las 5Cs de crédito, pues sirve como soporte a las políticas de la empresa ya existentes, además de esa forma podremos analizar el historial crediticio del cliente para establecer el control y seguimiento de las cuentas por cobrar, mejorando la liquidez de la empresa; asimismo, mediante el estudio de las proyecciones de los índices financieros nos permite identificar constantemente el verdadero estado de la compañía, vale decir que los índices de liquidez buscan reconocer el estado financiero de la empresa y con los índices de gestión se identifica la rotación de las existencias y los movimientos en el depósito, además, implantar los procedimientos para la vigilancia del dinero. Por lo tanto, coincide con Rodríguez (2018) donde se refirió a la creación de las políticas crediticias y de cobranzas para reducir la clientela vencida y evitar pérdidas económicas; donde concluyó que, de no actuar de forma adecuada para resolver los riesgos de morosidad, esto podría afectar la liquidez de la compañía, concediéndonos una imagen transparente para la implementación de las políticas verdaderas de créditos y cobranzas.

El cuarto objetivo específico: Realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management”; que como propuesta permitiría mejorar el análisis, vigilancia y control de las cuentas por cobrar aplicando la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management” , el cual consistió en elaborar estrategias para los colaboradores que permite alinearse a las políticas de crédito para la organización: (a) analiza la situación financiera del futuro cliente para concederle la línea de crédito comercial; (b) establece un límite de riesgo apropiado a la capacidad de reintegro de las operaciones; (c) fija las condiciones de pago; (d) establece las garantías adicionales para reducir el riesgo de impago, y hace respetar al comprador los compromisos contractuales adquiridos. Gracias a la organización especializada, concurren a acelerar el cobro de las cuentas de clientes, haciendo que se respeten las condiciones de pago pactado y salvaguardando los márgenes de beneficio de la empresa y a la vez contribuye al aumento de la cifra de ventas; asimismo coincide con Ortiz (2019); se observó, que los problemas surgieron a medida que aumentaban las cuentas por cobrar debido a que los clientes no cumplían con los acuerdos de pago de las deudas que recibían de la empresa. Por consiguiente, se implementó un modelo estratégico denominado gestión de crédito; además, la disciplina de las ciencias empresariales dedicada a realizar las políticas de crédito para empresas desarrolladas, a causa de que interfiere en los procesos de

la empresa, desde la investigación hasta el cobro final de las facturas, en tal sentido la disciplina trabaja codo con codo con el departamento de crédito y cobranzas. Igualmente, el credit management, avala la buena gestión de las cuentas a cobrar de los clientes, también se encarga de advertir los impagos; pues accedió a mejorar la liquidez de la compañía a fin de reducir las cuentas por cobrar. Por consiguiente, tenemos como resultado obtener el análisis de los estados financieros. También concuerda con Gómez (2018) señalo que, la gestión es la encargada de conceder y dar seguimiento al crédito otorgado, con lo que se minimizan la morosidad y se evalúa periódicamente el monto de las cuentas por cobrar dentro del contexto de un costo financiero, un costo operativo de recuperación y la ventaja de lograr la fidelización del cliente. Por lo tanto, coincide con Brachfield (2022) menciona que, Credit Management tiene como responsabilidad disminuir riesgos de morosidad, implementar procedimientos que reduzcan el riesgo de impago, acortar el período medio de cobro y mantener un flujo de caja óptimo.

En el quinto objetivo específico: Plantear opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring; que como propuesta permitiría mejorar la liquidez, a través de las alternativas de pago, como la aplicación de la herramienta factoring; el cual consistió en elaborar estrategias para los colaboradores que permiten alinearse a las estrategias de la organización, los pasos son: (a) el cliente concede sus facturas a la institución financiera; (b) la institución comunica al deudor que el documento ha sido concedido e inicia la gestión de cobro; (c) la entidad anticipa los fondos al cliente; (d) el deudor cancela el documento en el plazo acordado; puesto que, al adquirirla mejoro la situación de la empresa; además, disminuyo la gestión de las cuentas por cobrar. Asimismo, se observó flujo de efectivo para cubrir con los compromisos y obtener la confianza con las entidades bancarias. También concuerda con Ramos (2018) establece que, el financiamiento participa activamente en la liquidez de las grandes y microempresas industriales, de igual forma el financiamiento es rentable para las entidades económicas, pues tiene un impacto positivo en la liquidez, lo que posibilita el desarrollo sustentable de esta área de negocios. Se puede inferir que las referidas empresas se convierten en empresas oficiales, trayendo utilidades al erario estatal, como a los colaboradores; asimismo coincide con Carmona y Chávez (2018) demuestra que, las respuestas se destacan mediante el factoring porque se podrán conseguir diferentes respuestas económicas y gestión; además, una de los primordiales, rendimiento es que el factoraje, debido a que no genera deudas financieras y ayuda a gestionar la recuperación de

la cartera de un cliente; pues esto permite a la empresa reducir sus problemas de liquidez al solucionar sus problemas de cobranza. También aumenta los rendimientos de capital y las ganancias. Se concluyó que la población estudiada podría encontrar una herramienta de factoring viable, dadas las altas cuentas por cobrar presentadas, problemas de liquidez por la baja rotación de caja y altos costos operativos. De esta manera, encontramos que el factoring tiene una mayor ventaja sobre el financiamiento tradicional porque no incurre en deudas; además, su función está enfocada esencialmente en recuperar la cartera pesada, es decir, un exceso de cuentas vencidas que la empresa tiene y es difícil de cobrar. Además, concuerda con (Guerrero et al., 2017) señala que, el uso del factoring genera máxima liquidez para atender todas sus obligaciones predeterminadas de corto y largo plazo, una mejor toma de decisiones y una nueva imagen en el expediente crediticio; también, mejorará la imagen de la institución, dado que las empresas obtienen más liquidez, además se reducirán los pasivos financieros debido a que la mayoría de las empresas requieren préstamos bancarios para cubrir sus gastos y sus ventas, igualmente se convertirán en liquidez instantánea, puesto que se utiliza el factoraje. Por lo tanto, se hace el uso del factoring para mejorar la gestión financiera, así como para mejorar las políticas de compra y venta para evitar el endeudamiento excesivo, se debe buscar asesoramiento de la entidad adecuada en función de las actividades que realiza.

4.2 Conclusiones

Primera: Se analizó el contexto en que se encuentra la situación financiera de la compañía industrial, Lima 2022; habiéndose evidenciado como resultado los problemas de la falta de liquidez, pues se mostraron que una mala situación financiera forma pérdidas considerables en una compañía, hasta llegar a quebrar; puesto que, el ratio de liquidez no presento efectivo para conservar la compañía, la prueba absoluta no cuenta con suficiente efectivo para pagar las deudas y el capital de trabajo se mostrara de manera negativa manifestando notoriamente que las cobranzas son en más días y los pagos son a corto plazo, debido a que conlleva a no cumplir con sus pasivos en un tiempo corto; y por ende no tendrá solvencia ni rentabilidad.

Segundo: Se identificó los factores que afectan la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022; pues se mostró: reducción en el índice de rotación de pago, no posee un stock apropiado, disminuye exageradamente los créditos otorgados, otorga créditos a sus proveedores. También, el personal financiero y de cobranzas no se encuentran capacitados para sus perfiles, lo que ocasiona que no colaboren de la manera adecuada, ocasionando que no empleen convenientemente las políticas al otorgar créditos, pues al no cumplir con los compromisos en el breve plazo como los desembolsos a los proveedores donde las cuentas por pagar se verán afectadas y además la credibilidad de los proveedores. Por lo tanto, se necesita tomar decisiones para evitar pérdidas.

Tercero: Se efectuó un plan con base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos permitan incrementar la liquidez de la compañía industrial, mediante el sistema del 5 Cs; accedió a solucionar los problemas decisivos reconocidos en la matriz de la propuesta. Por lo tanto, aportará los siguientes beneficios: (a) La empresa tendrá un flujo de efectivo libre de deuda; (b) opciones viables a créditos; (c) la empresa tendrá oportunidades para desarrollarse; (d) comisiones razonables, y sobre todo e) menos preocupación.

Cuarto: Se realizó un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accedió a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management” que, permitió solucionar los problemas decisivos reconocidos en la matriz de la propuesta. Por lo tanto, se aportará a los siguientes beneficios: (a) impide pérdidas económicas fallidas e incobrables; (b) reduce el coste financiero de los recursos de terceros a corto plazo; (c) actúa desde la investigación hasta cobro final de las facturas; (d) disminuye la preocupación.

Quinto: Se planteó opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring; accedió a solucionar los problemas decisivos reconocidos en la matriz de la propuesta. Por lo tanto, aportará los siguientes beneficios: (a) liquidez instantánea como forma de opción de financiamiento; (b) maximizar la gestión de cobro y ahorro de tiempo; (c) no ocasiona deuda para la compañía solicitante; (d) se extiende la gestión de facturas.

4.3 Recomendaciones

- Primera:** Se recomienda al Contador General y al Gerente General, la incorporación de mejora de un sistema de software contable que ofrece un servicio integral de la contabilidad, servicio de cartera e inmovilización, generación de informes, este software tiene una actualización automática, pues accede a que el individuo se preocupe menos ante cualquier cambio normativo. Mediante el avance de un software llamado a 3ERP Contabilidad, donde se puede acceder de información en las distintas áreas de la empresa.
- Segundo:** Se recomienda al Contador General y al Gerente General, la mejora de propuesta mediante el sistema de software de DSCONT GOLDEN, puesto que es el programa de contabilidad más actualizado, debido a que tiene acceso de llevar la contabilidad industrial, comercial y entre otros.
- Tercero:** Se recomienda al jefe de créditos y cobranzas y al Contador General, la implementación de mejoramiento de sistema de software de cobranza de recaudo de donde la plataforma de cobranza en la nube Glitic, ofrece instrumentos útiles y estratégicos que prestan las labores de recaudo, a los empleados de cobranza.
- Cuarto:** Se recomienda al jefe de créditos y cobranzas, la implementación del mejoramiento de automatización de los procesos de facturación y colecciones para dar cuentas rápidas, eficaces y automatización de cobros, a través del desarrollo de un Software de Saccsa que permite la dirección de la información a otras áreas.
- Quinto:** Se recomienda al Contador General y al encargado de créditos y cobranzas, la propuesta de implantación del sistema de financiación de CECR365 CLOUD, apoya a optimar las alternativas de pago flexibles y satisfacer sus requisitos de soluciones, además; mejora el flujo de caja y apresurar la

dispersión o ejecución de tus proyectos ya sean de hardware, software o consultoría.

V. REFERENCIAS

- (BCCh), B. C. (2020). *informe de estabilidad financiera primer semestre 2020*. Santiago:BCCh: Banco Central de Chile.(BCCh).
- Acevedo, A., y López, A. (2004). El proceso de la entrevista.
- Aguilar, S., y Barroso, J. (2015). La Triangulación de datos como estrategia en Investigación Educativa.
- Alcántara, M. (2013). Indicadores financieros.
- Álvarez, V., García, E., Gil, J., Martín, P., Romero, S., & Rodríguez, J. (2018). Diseño y evaluación de técnicas recopilatorias de datos.
- Amendola, V. (2018). Riesgo de Liquidez en Empresas Argentinas Seguirá Alto. *Revista BAE Negocios, Buenos Aires, Argentina*.
- Arroba, S., y Solis, C. (2017). Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
[doi:http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html)
- Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación (Segunda ed.).
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación (Tercera ed.).
- Bernal, J., & Sánchez, J. (2016). Herramientas para la toma de decisiones: Método del caso.
- Buendía, L., Colás, P., & Hernández, F. (2017). Métodos de investigación para empresas.
- Camacho, M., & Castro, A. (2016). Administración de cuentas por cobrar. *Universidad nacional Autónoma de Nicaragua*.
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casama, K. (2019). Metodología para la investigación holística.
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). Metodología para la investigación holística.
- Carmona, D., & Chávez, J. (2018). Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte terrestre en Bogotá. *Vol. 7.Bogota: Finanz. Polit. Econ., 27-53*.
- Casas, J., Repullo, J., y Donado, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. *Aten Primaria*. 31(8), 143-162.
- Castro, A. (2020). Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de la unidad educativa Nuevo Continente. *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil (Tesis profesional), Guayaquil-Ecuador*.

- Chiavenato, I. (2006). *Introducción de la teoría general de la administración*. México, DF: Mc Graw Hill. Education.
- Coppe, R., & Siquiera, I. (2011). Relação trimestral de longo prazo entre os indicadores de liquidez e de rentabilidade: evidência de empresas do setor têxtil. *R.Adm.* 46(3), 275-289. doi:10.5700/rausp1012
- Córdova, I. (2019). Planeamiento financiero para incrementar la liquidez en la empresa industrial, Lima 2019. (*Tesis de título profesional*). Universidad Privada Norbert Wiener, Perú.
- Denitz, N., Lincoln, Y., & Coords. (2012). *El campo de la investigación cualitativa*. Barcelona: Gedisa.
- Denzin, N., y Lincoln, Y. (2015). *The Sage Handbook of Qualitative Research*.
- Diaz, M. (2010). El análisis de los estados contables en un entorno dinámico y gerencial de la empresa. 121-140.
- Dulzaidez, M., & Molina, A. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *Scielo*, 12(2), 19-21.
- Flores, J. (2012). *Contabilidad Gerencial Contabilidad de Gestión Empresarial*. Perú: Centro de especialización en contabilidad y Finanzas.
- Galán, A. (2009). El cuestionario aplicado en la investigación. Metodología de a investigación.
- García, G. (2012). Selección de lecturas: Tratamiento y análisis de la documentación. La Habana.
- Gitman, L., y Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones (Decima ed.)*. Ciudad de Mexico: Pearson Educación de Mexico.
- Golpes, A. (2009). Costos financieros. *Revista Iberoamericana de Inglaterra Industrial*, 1(1), 147-164.
- Gómez, J. (2018). Evaluación de gestión de cuentas por cobrar. *Universidad Autónoma del Perú*.
- Gómez, S. (2012). Metodología de la Investigación.
- González, y Conde Llopis, C. (2014). Estadísticas y variables aplicadas con Excel y otras apps.
- Guerrero, Y., & M, V. (2017). El cumplimiento de obligaciones del factoring en las micro y pequeñas empresas. *Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo*.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2003). *Metodología De La Investigación*. 6ta. Edición.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (6ta ed.)*.

- Higuerey, A. (2007). Administración de Cuentas por Cobrar. *Universidad de los Andes*.
- Hurtado, I., & Toro, J. (2007). Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambios.
- Hurtado, J. (2000). Metodología De La Investigación Holística. 1ra. Edición.
- Hurtado, J. (2010). Metodología de la Investigación. *Guía Holística de la ciencia*.
- Ibáñez, J. (2015). Técnicas e instrumentos de la investigación criminológica.
- Laura, R., & Phala, N. (2021). Liquidez y rentabilidad en un colegio privado. *Revista Hechos Contables*, 1(2), 115–124. doi:<https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.79>
- Lawrence, J. G. (2007). Principios de administración financiera.
- López, R. (1998). *Crítica de la Teoría de la Información. Cinta de Moebio*. (3). [fecha de Consulta 26 de septiembre de 2020]. ISSN. doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=101/10100304>
- Luca, N., y Berríos, B. (2003). Investigación cualitativa, fundamentos, diseños y estrategias Cali.
- Luis, J., & Bagur, L. (2006). Contabilidad y control de gestión. *Revista de contabilidad y dirección*, 3(2), 103-127.
- Luna, A. (2004). La investigación comprensiva o interpretativa.
- Luna, K., Sarmiento, W., & Tinto, J. (2019). Estudio del modelo financiero las 5 C crédito. *Revista económica y política*. doi: <https://doi.org/10.25097/rep.n28.2018.04>
- Menor, D. (2019). Análisis de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Grupo Agrobien SAC, Jaén. (*Tesis para obtener el título profesional de Contador Público*): Chiclayo Universidad Cesar Vallejo.
- Mera, J., y Ordóñez, R. (2017). Cartera de créditos y cobranza y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A. *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Ecuador*.
- Miranda, R. (2008). *Teoría Organizacional*. Lima: Unidad de Post Grado de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Monge, C. (2018). Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa insumos Químicos Alfa SAC. *Tesis para optar el título profesional de contador público*. Universidad Norbert Wiener. Perú. doi:<http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2489/TESIS%20Monge%20Claudia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Morales, M. (2009). *Teoría económica evolutiva de la empresa: ¿una alternativa a la Teoría neoclásica? Problemas del desarrollo*, 40(161-183), 165.
- Moya, R. (2011). Estadística descriptiva.
- Muñoz, G. M. (1993). *La teoría Neoclásica: Reflexiones*. Ensayo de Economía.

- Ortiz, I. (2019). Estrategias para reducir las cuentas por cobrar: Gestión del crédito, Lima 2019. *Universidad Autónoma del Perú*.
- Parella, y Martínez. (2010). Metodología de la investigación cuantitativa. Edición: Fedupel.
- Pavón, C. (2018). Incidencia de las ventas a crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito. *Universidad de las Fuerzas Armadas*.
- Pere, B. (2022). Modelos financieros: Credit management. *Linkedin*.
- Pezo, L. (2018). Planificación financiera para mejorar la liquidez de una empresa de servicio. Lima, 2018. *Universidad Norbert Wiener. Tesis para optar por el título profesional de Contabilidad y Auditoría): Lima*.
- Pizzan, S., Torres, H., & Villafuerte, A. (2021). Actividades empresariales y liquidez en tiempos de COVID-19, un caso de estudio de una empresa de servicios. *Sapienza: Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios*, v. 2, núm. 3, pág. 32–44. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v2i3.121>
- Ramos, M. (2018). El Financiamiento y su influencia en la liquidez de la micro y pequeñas empresas agro exportadoras en la región de Lima provincias. *Universidad San Martín de Porres, Lima*.
- Rebatta, M. (2020). Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una compañía de transporte Lima 2019-2020. (*Tesis de título profesional*). *Universidad Privada Norbert Wiener. Perú*.
- Rodríguez, J. (2018). Implementación de las políticas de créditos y cobranzas en una empresa agroindustrial. *Universidad Autónoma del Perú*.
- Rodríguez, M. (2005). Metodología de la investigación.
- Rodríguez, P. (2018). Gestión Financiera en Pymes. *Dialnet*, 3(8), 588-596.
- Roig, J., & Soriano, J. (2015). Liquidez y cotización respecto al valor neto de los activos de los REIT españoles (las SOCIMI). *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 24(2015), 92-107.
- Rojas, R. (2011). Guía para realizar investigaciones sociales.
- Sarmiento, B. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa aquafit s.a, provincia de santa elena, año 2017*. La Libertad, Ecuador: Universidad Estatal Peninsula de Santa Rosa: Tesis licenciada en contabilidad,.
- Taylor, S., y Bogdan, R. (2012). Introducción a los métodos cualitativos de investigación.
- Tello Parleché, L. (2017). El financiamiento y su Incidencia en la liquidez de la Empresa “ OMNICHEM. (*Tesis para obtener el Título de Contador Público*): Lima: *Universidad Autónoma del Perú*.

- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 14(2), 284-303.
- Valverde, M. (2018). Políticas de créditos y cobranzas de una empresa comercial. *Universidad Tecnológica del Perú*.
- Witker, J. (1995). La investigación jurídica.
- Zambrano, F., Sánchez, M., & Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), pp. 235-249.
doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Modelos financieros para el incremento de la liquidez de una compañía industrial, Lima 2022.

Cuadro 9

Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Categoría problema: Liquidez		
		Subcategorías	Indicadores	
¿De qué forma se potencia la liquidez en una compañía industrial, Lima 2022?	Proponer un modelo financiero para incrementar la liquidez de la compañía industrial, Lima 2022.	Razones financieras	Ratios de solvencia	
			Ratios de solvencia	
			Ratios de rentabilidad	
		Cuentas por cobrar	Políticas de créditos y cobranzas	
			Alternativas de cobranza	
		Financiamiento	Préstamos bancarios	
Factoring				
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría solución	problemas	
¿En qué condiciones se encuentra la compañía industrial, Lima 2022?;	Analizar la situación financiera de la compañía industrial, Lima 2022.	Modelo financiero	<ol style="list-style-type: none"> 1. La entidad industrial no cuenta con una buena liquidez 2.. El área de cobranzas demuestra ser un factor que incide en la falta de liquidez 3-. La entidad no cuenta con una eficiente gestión de pagos. 	
¿Cuáles son los factores que afectan la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022?	Identificar los factores que afectan la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022	objetivos	1. Efectuar una plan en base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos les permita incrementar la liquidez de la empresa industrial, mediante el sistema de las 5 C.	
			2. Realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management”	
			3. Plantear opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring.	
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Enfoque: Mixto Sintagma: Holístico Diseño: Explicativo secuencial Tipo: Proyectivo Métodos: Deductivo, Inductivo y Analítico		Unidades informantes: Gerente general, contador General, jefe de cobranzas y cobranzas	Técnicas: Entrevista y análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista y guía de análisis documental.	Procedimiento: Análisis de datos: Triangulación de datos

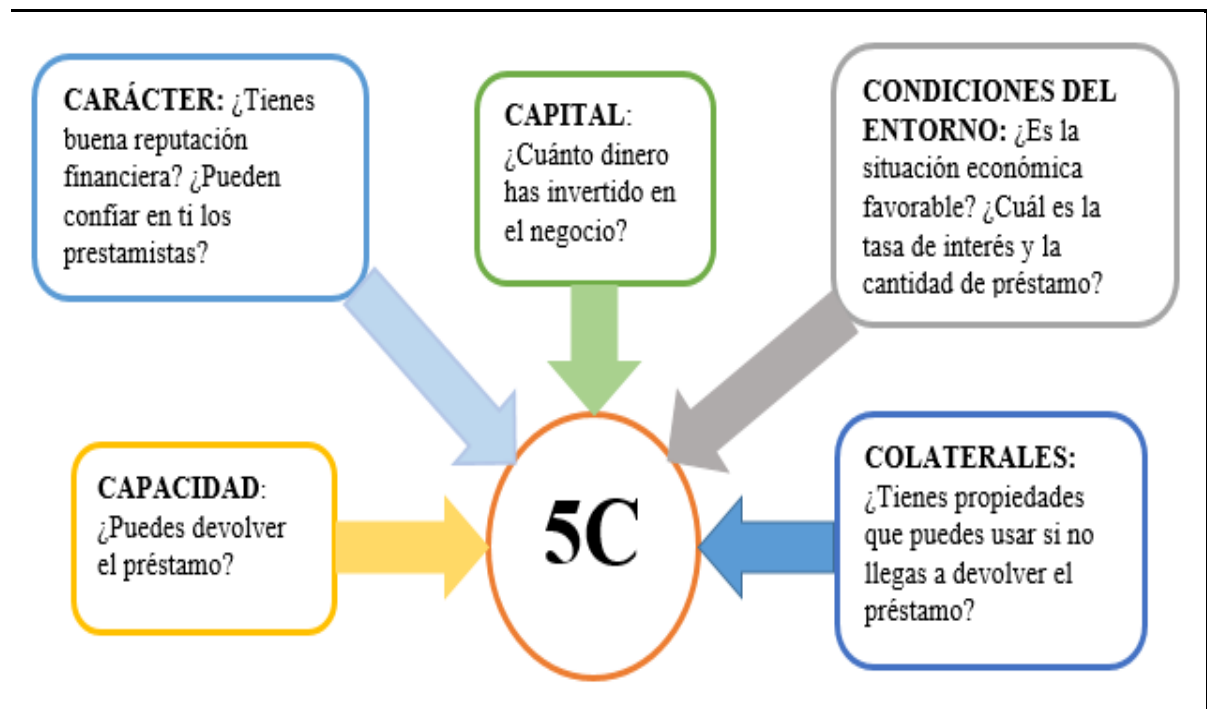
Anexo 2: Evidencia de la propuesta 1

Objetivo 1: Efectuar un plan en base a estrategias en el cual las políticas de cobros y pagos permitan incrementar la liquidez de la empresa industrial, mediante el sistema del 5 Cs; que como propuesta permitiría mejorar las políticas de cobros y pagos aplicando el modelo del 5 Cs de crédito

Las 5Cs del crédito es un sistema utilizado por las compañías para medir y estudiar la solvencia financiera de los prestatarios; además, es un conjunto de conceptos sobre los cuales la institución se basa para aprobar o rechazar un préstamo. Asimismo, sirve como apoyo a las políticas de créditos y cobranzas para realizar el análisis detallado de un cliente antes de realizar el préstamo. En el siguiente grafico se observa cómo sería la evaluación del cliente:

Figura 23

Pasos de las estrategias de las 5Cs del crédito



Entregable 1:

Creación de políticas de créditos y cobranzas, a través del manual de procedimiento de crédito y cobro, se accederá asemejar los pasos a continuar con los clientes y proveedores, además la incorporación de los manuales deberá intervenir con la capacitación al personal a cargo de dichos procesos, para el fácil acceso y aplicación de los mismos.

Figura 24
Manual de las políticas de crédito



COMPAÑIA INDUSTRIAL



Políticas de pagos

Alcance

La información propuesta está dirigida al jefe del área y al personal que conforma el departamento de crédito y cobranza el cual necesita un esquema de trabajo normado a seguir, de manera que la informalidad de procesos se reduce completamente y mejorar la capacidad de respuesta organizacional en torno a la mejora continua de los procesos.

Misión

El manual está dirigido hacia el Departamento de Crédito y Cobranzas de la compañía industrial iniciando desde el proceso para la venta, análisis y otorgamiento del crédito, registro de los clientes hasta el seguimiento de cada uno de ellos para efectuar el cobro correspondiente y los pasos a seguir en caso de morosidad y recuperación con el fin de mejorar la recuperación de la cartera de clientes permitiendo un flujo de ingresos efectivo.

Objetivo

Los objetivos del manual son los siguientes:

- Usar de forma correcta los recursos materiales y humanos del área de cobranzas.
- Optimizar las actividades con el fin de ahorrar tiempo y esfuerzo al realizar el trabajo.
- Definir las responsabilidades de los colaboradores del área de cobranzas
- Reducir la morosidad de la cartera vencida

1. Políticas generales de crédito

- ✓ Se concederá a personas mayores de 18 años para esto se debe solicitar el DNI.
- ✓ Las personas naturales deberán presentar su rol de pago. (3 últimos meses)
- ✓ Las microempresas deberán presentar RUC.
- ✓ El solicitante deberá entregar mínimo 2 referencias crediticias y 2 personales.
- ✓ Solicitar planilla de servicio básico.
- ✓ Dirección del trabajo.
- ✓ Se revisará el buró de crédito del solicitante.
- ✓ El solicitante deberá llenar la solicitud de crédito con letra legible e información real.
- ✓ El crédito solo se concederá a personas naturales con compras entre 100 a 300 nuevos soles, y a microempresas con compras entre 300 a 600 soles.
- ✓ El plazo a conceder a las personas naturales es de 30 días a 40 días y a las microempresas es de 50 días a 60 días.
- ✓ La tasa de interés regular que la empresa cobrará por el crédito es del 15% anual.
- ✓ La tasa de interés por mora que la empresa cobrará varía según los días: de 1 a 15 días 5%; de 16 a 30 días 7%; de 31 a 60 días 9% y más de 60 días 10%.
- ✓ Se concederá el crédito únicamente a los clientes que cumplan los requisitos.

COMPañIA INDUSTRIAL



1. Política para concesión del crédito

Las políticas para conceder o denegar un crédito se encuentran divididas en cuatro fases

- ✓ Asesoría al cliente
- ✓ Evaluación del cliente que ha solicitado el crédito.
- ✓ Aprobación o denegación del crédito
- ✓ Supervisión y monitoreo del crédito

2.1 Asesoría del cliente

- ✓ Se brindará atención personalizada a los clientes.
- ✓ La solicitud de crédito es el documento que ayudará a tramitar el crédito, por lo tanto, el asistente de crédito y cobranza deberá verificar que este documento se encuentre lleno de forma correcta y con letra legible, además de la documentación requerida como: DNI para las personas naturales y ruc para las microempresas, planilla de servicio básico, 2 referencias personales y 2 crediticias.
- ✓ La solicitud de crédito deberá ser llena con los datos completos del solicitante y su firma deberá ser igual al de la DNI.
- ✓ La dirección deberá ser exacta: nombre de calle, número de casa y referencia del domicilio. (adjuntar croquis)
- ✓ En caso para las personas naturales, el solicitante deberá presentar su solvencia mediante rol de pago.

1.2 Evaluación del cliente

- ✓ Se verificará detalladamente toda la información entregada por el solicitante.
- ✓ Sin verificar información o información incompleta no se aprobará crédito, aunque sea recomendado por algún funcionario de la entidad.
- ✓ Las referencias personales no deben ser de familiares del solicitante.
- ✓ El asistente de crédito y cobranza debe llamar a los contactos de las referencias personales y crediticias del solicitante.
- ✓ El tiempo máximo que se debe verificar la información del solicitante es de 72 horas.

2.3 Aprobación o denegación del crédito

- ✓ Solo se aprueba los créditos que cumplan con los requisitos y no hayan tenido inconvenientes con otras entidades
- ✓ No se aprueban los créditos bajo los siguientes conceptos:
- ✓ Cuando la información entregada por el solicitante se encuentre incompleta
- ✓ Cuando las respuestas de las referencias hayan sido negativas.
- ✓ Cuando el solicitante haya tenido irregularidades o problemas con otras entidades.
- ✓ Si el solicitante es menor de edad.

COMPañIA INDUSTRIAL



1.2 Supervisión y monitoreo del crédito

- ✓ La supervisión y monitoreo del crédito se realiza diariamente.
- ✓ Al faltar cinco días calendario para cumplirse el plazo del pago, el asistente debe hacer una llamada haciendo un recordatorio al cliente, informando que su pago ya está pronto a vencer.
- ✓ Se debe verificar los tiempos establecidos del desarrollo de actividades para garantizar la eficiencia de cada proceso.

3. Política de registro y custodia de la documentación del cliente

- ✓ Se deberá garantizar la recuperación del crédito verificando que el valor facturado sea el mismo al total de lo cobrado.
- ✓ Archivar la factura firmada, esta se utilizará en caso de negación de pago por parte del cliente.
- ✓ Por cada cliente, se abrirá un expediente, donde constaran datos como: copia de DNI, planillas, referencias y demás documentos entregados por el cliente.
- ✓ En el sistema se debe encontrar las fechas de vencimientos de los pagos.
- ✓ Todos los documentos que conforman el expediente deben ser archivados en orden alfabético
- ✓ La documentación debe ser custodiada por el área de créditos y cobranzas.

Políticas de cobranza

1. Políticas generales de cobranza

- ✓ Mediante el sistema se debe elaborar un reporte semanal de la cancelación de los créditos, detallando los que estén vencidos.
- ✓ La empresa no aceptará pagos con cheque posfechado.
- ✓ El asistente de crédito y cobranza debe mantener informado al cliente sobre sus fechas posteriores de pagos.
- ✓ La cancelación de los créditos en efectivo se hará en caja, en caso de transferencia el cliente deberá enviar comprobante al correo de la institución.
- ✓ Para pago con cheque estos serán recibido siempre y cuando estén a nombre de la empresa.
- ✓ El cajero firmará los comprobantes de pago entregados al cliente cuando realice su pago.
- ✓ La gestión de cobranza será realizada únicamente por el jefe de crédito y cobranza, el asistente y el cajero de la entidad.
- ✓ Cuando se realice la gestión de cobro por medio de llamada telefónica se deberá llenar una ficha donde conste el nombre del cliente, el valor de la deuda, fecha y hora de la llamada y acuerdo al cual se llegó y esta ficha se archivará en el folder del cliente.
- ✓ Cuando se proceda a realizar una visita al cliente, se emitirá un aviso de cobro el cual deberá constar con el valor de la deuda y el interés por mora, se entregará al cliente y se le hará firmar una copia para que posteriormente sirvan para comprobar que las visitas fueron realizadas.

EMPRESA INDUSTRIAL



1.1 Métodos de Cobranza para cartera vencida

- ✓ El asistente de crédito y cobranza llamará de forma amable al cliente preguntándole el motivo de su atraso y llegará a un acuerdo de pago.
- ✓ Si el acuerdo no se cumple y el cliente no cancela la deuda, la empresa procederá a enviarle una notificación por correo.
- ✓ Después de 7 días de enviar el correo electrónico se le enviará una notificación escrita a su domicilio o lugar de trabajo, en el cual constará el valor de la deuda más el interés por mora.
- ✓ Pasado 15 días del acuerdo de la llamada telefónica y el cliente no ha cancelado la deuda, la empresa enviará a la asistente de crédito y cobranza a hacerle una visita a su domicilio o su trabajo, este método es una de los más eficaces ya que se podrá hablar personalmente con el cliente.
- ✓ En caso de que ya haya pasado más de tres meses del vencimiento de la deuda, ya se procederá a términos legales, contratando los servicios de un abogado los cuales serán sumado a la deuda del cliente.

Procedimientos

1. Procedimiento para análisis y otorgamiento del crédito

1. El cliente ingresa al establecimiento preguntando sobre los créditos.
2. El vendedor indica e informa al cliente los requisitos para la concesión de un crédito y los parámetros de este, y entrega una solicitud de crédito al cliente para que la llene.
3. El cliente llena la solicitud y entrega junto a los documentos solicitados.
4. El vendedor constata que el cliente llene todos los datos de la solicitud con letra clara y legible, y que adjunte todos los documentos solicitados.
5. Si la información está completa se procede a enumerar la solicitud y fecha de recibido
6. El vendedor entregará la solicitud y documentos adjuntos al asistente de crédito y cobranza.
7. El asistente de crédito y cobranza verifica que la información y documentos se encuentren completos
8. El asistente de cobranza consulta el buró de crédito en el sistema y verifica si el cliente está calificado como cliente A, B o C y llama a las referencias entregadas por el cliente.
9. Luego el asistente de crédito le entrega todos los documentos al jefe de crédito y cobranza, junto con la calificación del buró de crédito.
10. El jefe de crédito verifica toda la información que este correcta y si las referencias personales y crediticias son buenas y el cliente se encuentra dentro del buró de crédito calificado como cliente A o B se concede el crédito, caso contrario se niega.

EMPRESA INDUSTRIAL



11. El jefe de crédito informa de la aceptación o negación del cliente al asistente de crédito.
12. El asistente de crédito ingresa al sistema al cliente que se le aceptó el crédito
13. El asistente de crédito informa al cliente si su crédito fue concedido o negado
14. El cliente que se le aceptó el crédito procede a firmar una hoja de compromiso de pago.
15. El asistente de crédito archiva la hoja de compromiso.



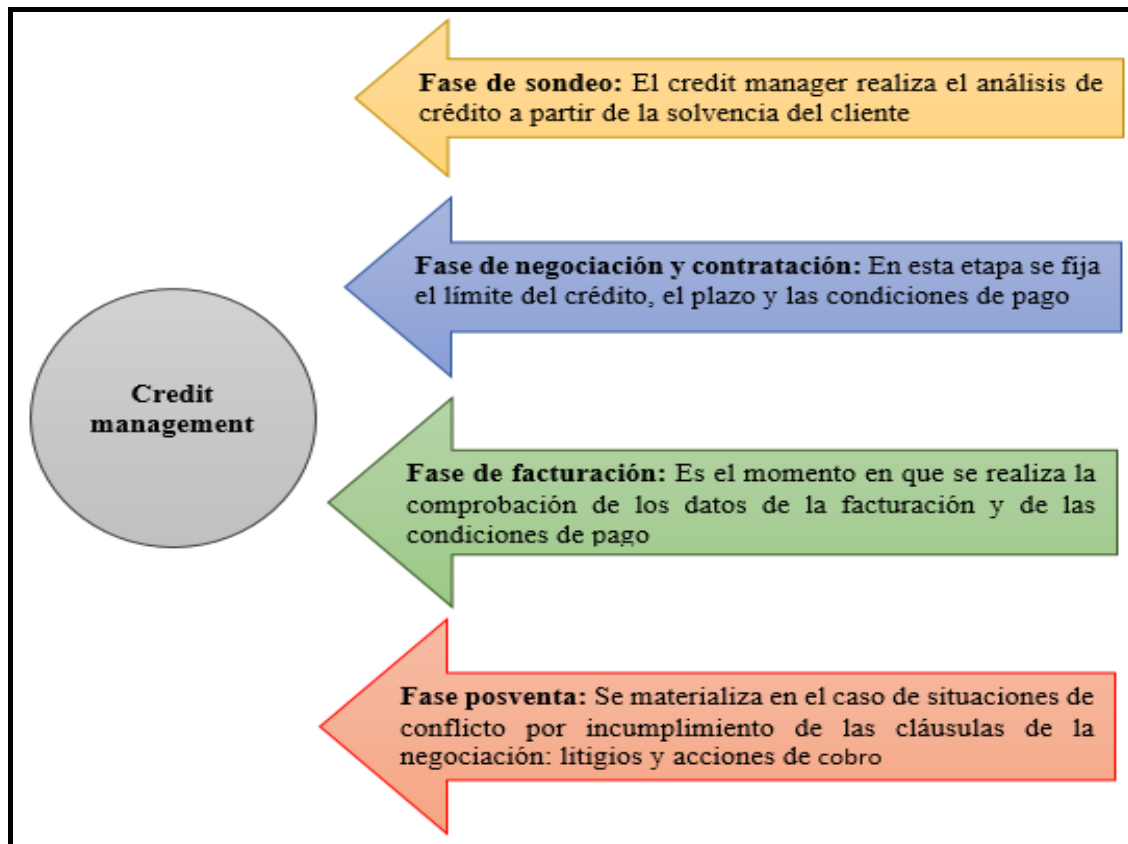
Anexo3: Evidencia de la propuesta 2

Objetivo 2: Realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management”.

Credit management es la evaluación de la solvencia y la capacidad de pago del cliente, y de su dictamen financiero que decide la clasificación y el límite del crédito con los cuales se administrará la cuenta del cliente. Además, gestiona las situaciones de disputa por impagos. Define las políticas de las operaciones de crédito comercial y del análisis de riesgos, y consolida la aplicación de las técnicas de créditos dentro de la empresa.

Figura 25

Fases de la estrategia del Credit management



Proyección de los estados de resultados y financieros

A través de la proyección de los estados financieros se conseguirá mostrar de forma general en el estado de resultados el aumento de las ventas y la utilidad del ejercicio, asimismo se puede mostrar la causa de las aplicaciones del factoring, los intereses consumidos por dichos financiamientos que proporcionan la entrada de efectivo a nuestras cuentas bancarias. También, el estado de situación financiera muestra un grado propicio en el detalle de las cuentas por cobrar, donde se observa una reducción año tras año, y finalmente la partida de efectivo y equivalente de efectivo muestra una mejoría por todas las gestiones financieras aplicadas.

Figura 26

Proyección de los estados de resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
(Expresado en soles)						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas	16,360,145.85	17,668,957.52	18,729,094.97	19,665,549.72	20,648,827.20	21,681,268.56
Costo de Ventas	-12,267,669.88	- 13,249,083.47	- 13,646,555.97	- 14,192,418.21	- 14,760,114.94	- 14,907,716.09
Utilidad Bruta	4,092,475.97	4,419,874.05	5,082,538.99	5,473,131.50	5,888,712.26	6,773,552.47
Gastos Administrativos	-1,155,163.62	- 1,259,128.35	- 1,372,449.90	- 1,495,970.39	- 1,630,607.72	- 1,777,362.42
Gastos de Ventas	-2,224,423.25	- 2,402,377.11	- 2,594,567.28	- 2,802,132.66	- 3,026,303.27	- 3,268,407.54
Gastos Agropecuarios	-184,048.73	- 200,613.12	- 218,668.30	- 238,348.44	- 259,799.80	- 283,181.78
Ingresos Diversos	13,968.85	15,086.36	16,293.27	17,596.73	19,004.47	20,524.82
Utilidad de Operación	542,809.22	572,841.83	913,146.79	954,276.74	991,005.93	1,465,125.56
Ingresos Diversos	10,708.26	11,672.00	12,722.48	13,867.51	15,115.58	16,475.99
Ingresos Financieros	26,486.58	28,605.51	30,893.95	33,365.46	36,034.70	38,917.48
Gastos Financieros	-475,829.83	- 380,663.86	- 304,531.09	- 274,077.98	- 246,670.18	- 222,003.17
Intereses por factoring		-152,600.30	- 157,178.31	- 161,893.66	- 166,750.47	- 171,752.98
Utilidad antes de impuestos	104,174.23	232,455.48	652,232.13	727,431.73	795,486.03	1,298,515.85

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	(Expresado en soles)					
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	429,255.44	629,455.64	1,129,655.84	1,629,856.04	2,130,056.24	2,630,256.44
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	2,051,572.77	1,951,272.00	1,850,971.23	1,750,670.46	1,650,369.69	1,550,068.92
EXISTENCIAS	896,063.46	996,126.92	1,096,190.38	1,076,000.00	1,055,809.62	1,035,619.24
ACTIVO DIFERIDO ANTICIPADOS A PROVEEDORES	189,813.99	140,013.09	150,026.18	150,035.18	150,044.18	150,053.18
	<u>29,747.55</u>	<u>39,758.25</u>	<u>39,657.39</u>	<u>39,556.53</u>	<u>39,455.67</u>	<u>39,354.81</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,596,453.21	3,756,625.90	4,266,501.02	4,646,118.21	5,025,735.40	5,405,352.59
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>						
ARRENDAMIENTO FINANCIERO INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	488,848.60	589,749.20	587,300.00	584,850.80	582,401.60	579,952.40
ACTIVOS BIOLÓGICOS(neto) DEPRECIACION Y AMORT. ACUMULADA	3,056,675.58	3,562,276.08	3,572,993.88	3,593,711.68	3,614,429.48	3,635,147.28
	52,175.17	54,829.7	62,712.77	62,528.76	62,344.75	62,160.74
	-742,791.01	-882,577.34	-878,972.85	-875,368.36	-871,763.87	-868,159.38
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>2,854,908.34</u>	<u>3,324,277.64</u>	<u>3,344,033.80</u>	<u>3,365,722.88</u>	<u>3,387,411.96</u>	<u>3,409,101.04</u>
TOTAL ACTIVO	6,451,361.55	7,080,903.54	7,610,534.82	8,011,841.09	8,413,147.36	8,814,453.63
<u>PASIVO CORRIENTE</u>						
TRIBUTOS POR PAGAR	228,860.07	250,457.48	272,054.89	297,652.3	323,249.7	348,847.1
REMUNERACIONES POR PAGAR	610,632.56	581,984.28	580,336.00	492,687.72	520,029.34	547,370.96
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	1,161,289.75	1,115,988.98	1,100,688.21	1,085,387.44	1,070,086.67	1,054,785.90
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	434,896.73	321,439.83	317,161.75	318,172.46	420,209.85	404,522.33
OBLIGACIONES FINANCIERAS	786,780.62	540,860.60	540,860.60	563,661.20	664,061.40	764,461.60
PROVISIONES	408,943.20	-	282,170.81	282,170.81	272,000.01	282,170.81
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,631,402.93	2,810,731.17	3,093,272.26	3,039,731.93	3,269,636.98	3,402,158.72
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>						
OBLIGACIONES FINANCIERAS PRESTAMO	1,650,615.18	2,820,700.2	2,670,519.5	2,489,800.5	1,979,081.5	1,368,362.5
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,650,615.18</u>	<u>2,820,700.2</u>	<u>2,670,519.5</u>	<u>2,489,800.5</u>	<u>1,979,081.5</u>	<u>1,368,362.5</u>
TOTAL PASIVO	5,282,018.11	5,631,431.37	5,763,791.76	5,529,532.43	5,248,718.48	4,770,521.22
TOTAL PASIVO	3,631,402.93	2,810,731.17	3,093,272.26	3,039,731.93	3,269,636.98	3,402,158.72
<u>PATRIMONIO NETO</u>						
CAPITAL SOCIAL	981,959.49	1,120,660.2	1,235,950.4	1,270,959.6	1,305,968.8	1,610,190.5
RESERVAS	31,001.29	31,001.29	31,001.29	31,001.29	31,001.29	31,001.29
RESULTADOS ACUMULADOS	52,208.43	158,380.60	250,920.50	520,370.10	865,400.90	1,340,410.80
RESULTADOS DEL EJERCICIO	104,174.23	110,530.80	240,400.50	330,010.80	485,108.90	778,290.600
PATRIMONIO NETO	1,169,343.44	1,420,572.89	1,758,272.69	2,152,341.79	2,687,479.89	3,759,893.19
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	6,451,361.55	7,052,004.26	7,522,064.45	7,681,874.22	7,936,198.37	8,530,414.41

Figura 27 Estado de situación financiera

Ratios financieras

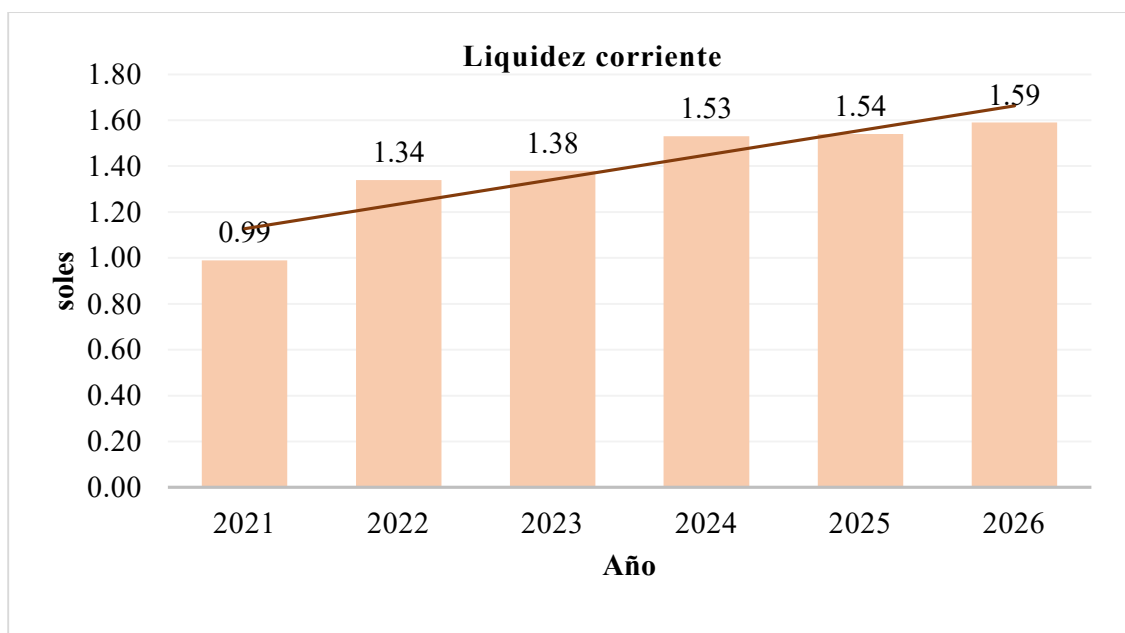
Tabla 17

Ratio 1: Proyección de liquidez corriente 2021- 2026

Descripción	Datos del documento -Indicador	Resultados
Liquidez corriente 2021	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{3,596,453.21}{3,631,402.93} = 0.99$
Liquidez corriente 2022	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{3,756,625.90}{2,810,731.17} = 1.34$
Liquidez corriente 2023	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{4,266,501.02}{3,093,272.26} = 1.38$
Liquidez corriente 2024	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{4,646,118.21}{3,039,731.93} = 1.53$
Liquidez corriente 2025	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{5,025,735.40}{3,269,636.98} = 1.54$
Liquidez corriente 2026	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{5,405,352.59}{3,402,158.72} = 1.59$

Figura 28

Ratio 1: Proyección de liquidez corriente 2021- 2026

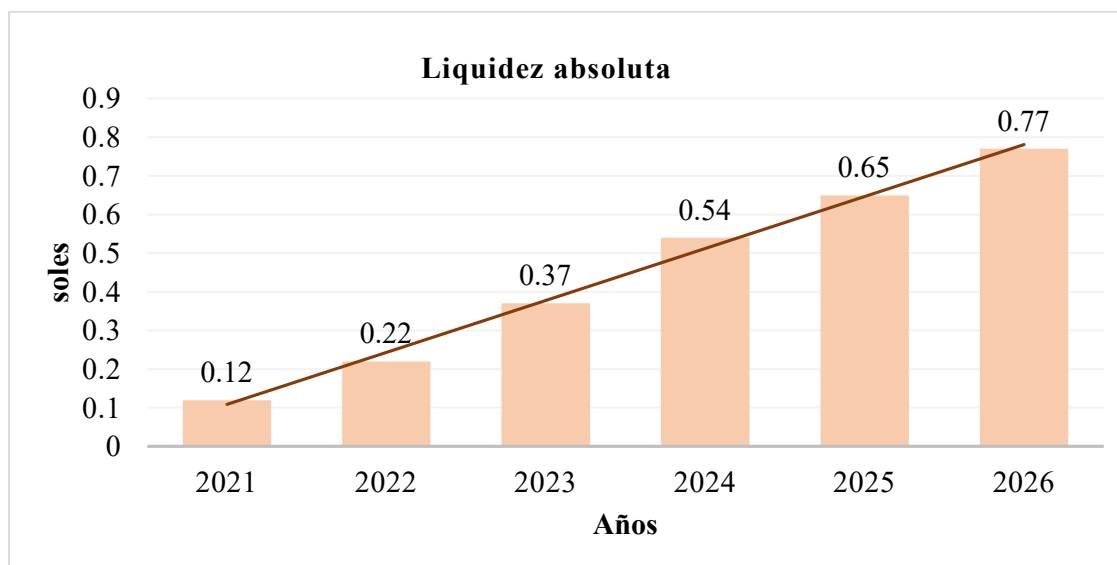


Según la tabla 17 y figura 28, a través del estudio podemos mostrar mejoría en el índice de liquidez corriente; puesto que, en el 2021 por cada sol de deuda se contaba con solo 0.99 para cubrir los compromisos a corto plazo, en las proyecciones del año 2022 se contaría con 1.34, además en el 2023 con 1.38, al año 2024 con 1.53, año 2025 con 1.54 y finalmente al año 2026 se contaría con 1.59 soles para enfrentar los compromisos, por el cual se deja un sobrante de 0.6 céntimos por cada sol de deuda, en el cuál puede ser aprovechado por alguna mejora o inversión que solicite la empresa. Por lo tanto, deben utilizarlo para una mejor inversión que favorezca a la empresa.

Tabla 18

Ratio 2: Proyección de Prueba absoluta 2021-2026

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Prueba absoluta 2021	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{429,255.44}{3,631,402.93} = 0.12$
Prueba absoluta 2022	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{629,455.64}{2,810,731.17} = 0.22$
Prueba absoluta 2023	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{1,129,655.84}{3,093,272.26} = 0.37$
Prueba absoluta 2024	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{1,629,856.04}{3,039,731.93} = 0.54$
Prueba absoluta 2025	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{2,130,056.24}{3,269,636.98} = 0.65$
Prueba absoluta 2026	<u>Efectivo y Eq. de efectivo</u> Pasivo corriente	$\frac{2,630,256.44}{3,402,158.72} = 0.77$

Figura 29*Ratio 2: Proyección de Prueba absoluta 2021-2026*

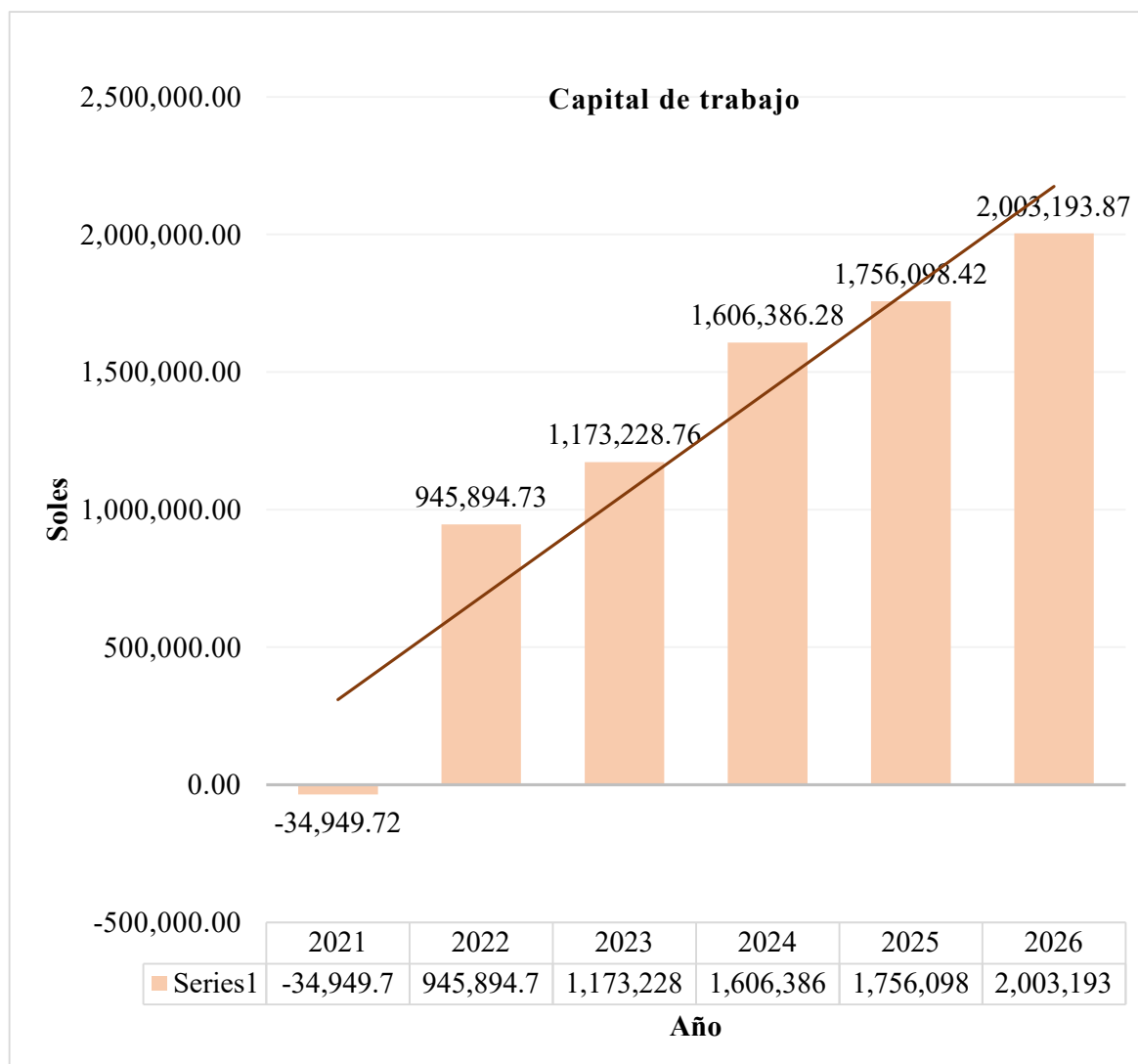
Según la tabla 18 y figura 29, observamos una mejoría en relación a la ratio de prueba absoluta, para el 2021 solo se contaba con 0.12 céntimos para liquidar en el momento alguna deuda a corto plazo, a partir de haber realizado las proyecciones se contará con 0.22 céntimos, aumentando en 0.5 céntimos más y siendo más eficaz al liquidar las deudas a corto plazo para el año 2026, solo fundamentando el efectivo y equivalente de efectivo.

Tabla 19*Ratio 3: Proyección de Capital de trabajo 2021-2026*

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Capital de trabajo 2021	Activo Cte. – Pasivo Cte	$3,596,453.21 - 3,631,402.93 = -34,949.72$
Capital de trabajo 2022	Activo Cte. - Pasivo Cte	$3,756,625.90 - 2,810,731.17 = 945,894.73$
Capital de trabajo 2023	Activo Cte. - Pasivo Cte	$4,266,501.02 - 3,093,272.26 = 1,173,228.76$
Capital de trabajo 2024	Activo Cte. - Pasivo Cte	$4,646,118.21 - 3,039,731.93 = 1,606,386.28$
Capital de trabajo 2025	Activo Cte. - Pasivo Cte	$5,025,735.40 - 3,269,636.98 = 1,756,098.42$
Capital de trabajo 2026	Activo Cte. - Pasivo Cte	$5,405,352.59 - 3,402,158.72 = 2,003,193.87$

Figura 30

Ratio 3: Proyección de Capital de trabajo 2021-2026



Según la tabla 19 y figura 30, se puede ver que el capital de trabajo mantenía una variación negativa en el 2021 por -34,949.72, mejorando año tras años en sus valores, hasta alcanzar en el año 2025 un capital de trabajo 1,756,098 esto evidencia que la entidad en cada año de la proyección podrá cumplir con todas sus deudas en un menor corto plazo y obtener sus cobranzas de forma más rápida y eficiente. Finalmente, se demuestra que la entidad agroindustrial será lo eficientemente líquida para absolver toda deuda obtenida en un corto plazo

Tabla 20*Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2021-2026*

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Rotación y periodo de Ctas.por cobrar 2021	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$ 360/ veces	$\frac{16,360,145.85}{2,051,572.77} = 7.97$ veces $\frac{360}{7.97} = 45$ días
Rotación y periodo de Ctas.por cobrar 2022	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$ 360/ veces	$\frac{17,668,957.52}{1,951,272.00} = 9.06$ veces $\frac{360}{9.06} = 39$ días
Rotación y periodo de Ctas.por cobrar 2023	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$ 360/ veces	$\frac{18,729,094.97}{1,850,971.23} = 10.12$ veces $\frac{360}{10.12} = 35$ días
Rotación y periodo de Ctas.por cobrar 2024	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$ 360/ veces	$\frac{19,665,549.72}{1,750,670.46} = 11.23$ veces $\frac{360}{11.23} = 32$ días
Rotación y periodo de Ctas.por cobrar 2025	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$ 360/ veces	$\frac{20,648,827.20}{1,650,369.69} = 12.51$ veces $\frac{360}{12.51} = 28$ días
Rotación y periodo de Ctas.por cobrar 2026	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$ 360/ veces	$\frac{21,681,268.56}{1,550,068.92} = 13.99$ veces $\frac{360}{13.99} = 25$ días

Figura 31

Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2021-2026 (veces)

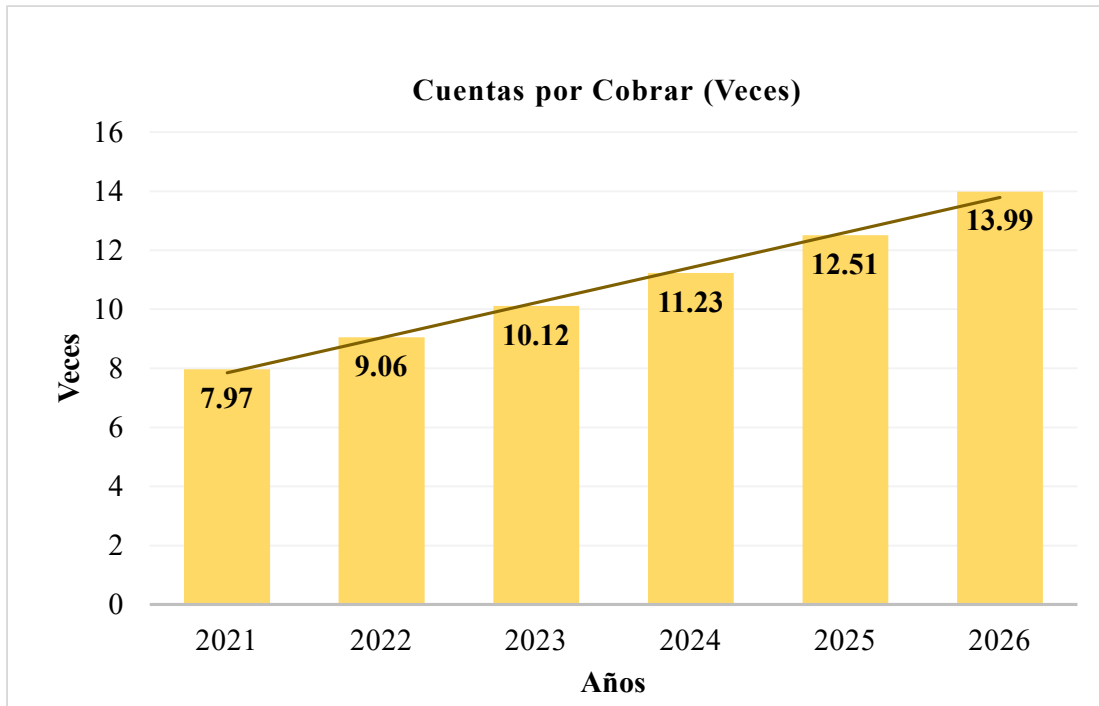
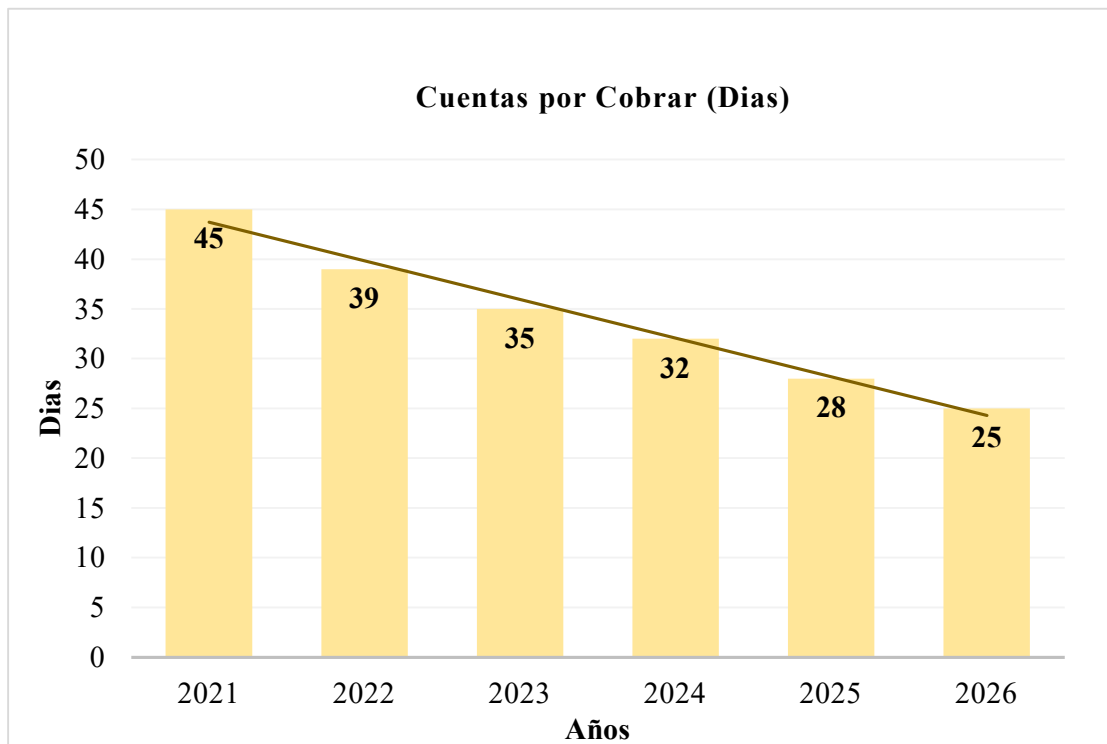


Figura 32

Ratio 4: Proyección de Cuentas por cobrar 2021-2026 (días)



Según la tabla 20 y las figuras 31 y 32, se pueden observar que en el 2021 se cobraba alrededor de 8 veces al año y se efectuaban los créditos cada 45 días a los clientes, también en el 2023 se cobra cada 10 veces y el periodo de crédito promedio será de 35 días, para el 2025 se cobrará cada 13 veces al año y se efectuaran créditos a los clientes en promedio de 28 días, beneficiando fielmente a la entidad, asimismo por la aplicación del factoring con algunos de sus clientes más representativos, se podrá disponer del efectivo mucho más rápido, sin esperar los 30 días de créditos.

Tabla 21

Ratio 5: Proyección de Cuentas por pagar 2021-2026

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2021	<u>Compras</u> Ctas. por pagar 360/ veces	$\frac{9,564,450.00}{1,161,289.75} = 8.24$ veces $360/8.24 = 44$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2022	<u>Compras</u> Ctas. por pagar 360/ veces	$\frac{8,634,987.88}{1,115,988.98} = 7.74$ veces $360/7.74 = 47$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2023	<u>Compras</u> Ctas. por pagar 360/ veces	$\frac{7,876,800.56}{1,100,688.21} = 7.16$ veces $360/7.16 = 50$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2024	<u>Compras</u> Ctas. por pagar 360/ veces	$\frac{7,459,900.86}{1,085,387.44} = 6.87$ veces $360/6.34 = 52$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2025	<u>Compras</u> Ctas. por pagar 360/ veces	$\frac{6,876,932.80}{1,070,086.67} = 6.43$ veces $360/5.49 = 56$ días
Rotación y periodo de Ctas. por pagar 2026	<u>Compras</u> Ctas. por pagar 360/veces	$\frac{6,432,623.60}{1,054,785.90} = 6.10$ veces $360/4.52 = 59$ días

Figura 33
Proyección de Cuentas por pagar 2020-2026 (veces)

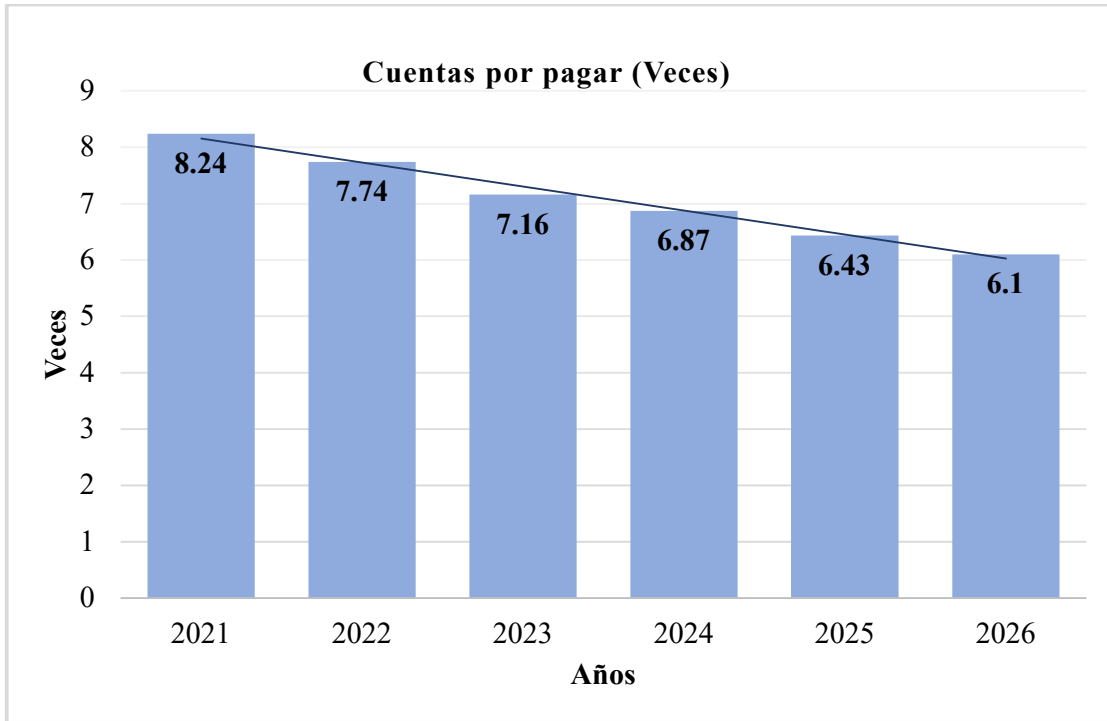
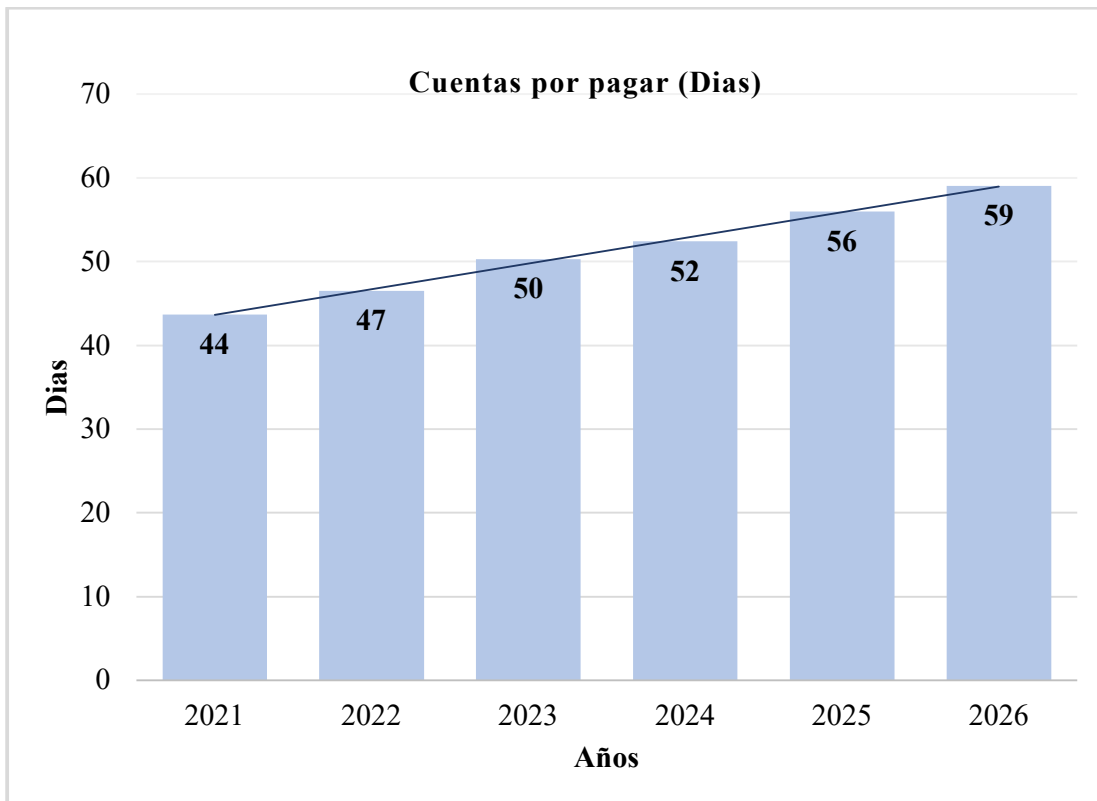


Figura 34
Proyección de Cuentas por pagar 2020-2026 (días)



En la tabla 21 y figuras 33 y 34, se puede observar que en el 2021 se pagaban en promedio 8 veces al año y los créditos otorgados por los proveedores eran de 44 días aproximadamente, esto se refiere que los pagos se realizaban de forma más rápida que los cobros, según las proyecciones efectuadas en los siguientes años se fue mejorando el panorama, debido a las solicitudes de créditos presentadas a los proveedores, por último, al año 2025 se pagará en promedio 6 veces al año y los créditos otorgados por los proveedores será en 56 días, siendo un plazo mayor y prolongando el efectivo durante un tiempo más duradero en las cuentas bancarias de la entidad.

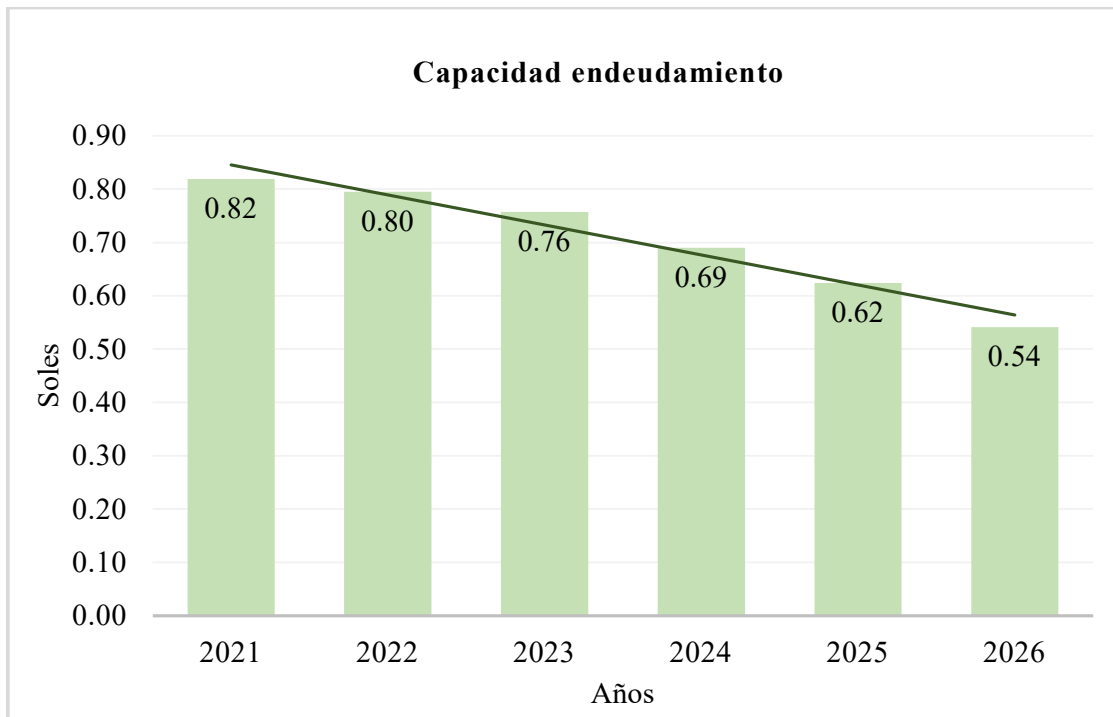
Tabla 22

Ratio 6: Proyección de Capacidad de endeudamiento 2021-2026

Descripción	Datos del documento - Indicador	Resultados
Capacidad de endeudamiento 2021	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,282,018.11}{6,451,361.55} = 0.82$
Capacidad de endeudamiento 2022	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,631,431.37}{7,080,903.54} = 0.80$
Capacidad de endeudamiento 2023	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,763,791.76}{7,610,534.82} = 0.76$
Capacidad de endeudamiento 2024	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,529,532.43}{8,011,841.09} = 0.69$
Capacidad de endeudamiento 2025	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{5,248,718.48}{8,413,147.36} = 0.62$
Capacidad de endeudamiento 2026	<u>Pasivo total</u> Activo total	$\frac{4,770,521.22}{8,814,453.63} = 0.54$

Figura 35

Proyección de Capacidad de endeudamiento 2021-2026



Según la tabla 22 y figura 35, respecto a la capacidad de endeudamiento la entidad mantenía en el 2021 el 82% respecto al total de sus activos financiados por sus acreedores, posteriormente en el año 2023 el porcentaje disminuyó en 6% manteniendo sus recursos propios en un 28%. Finalmente, en el 2025 la entidad mantendrá unos niveles regularmente aceptables logrando un 62% de activos financiados por sus acreedores y 45% financiados por recursos propios.

Anexo 4: Evidencia de la propuesta 3

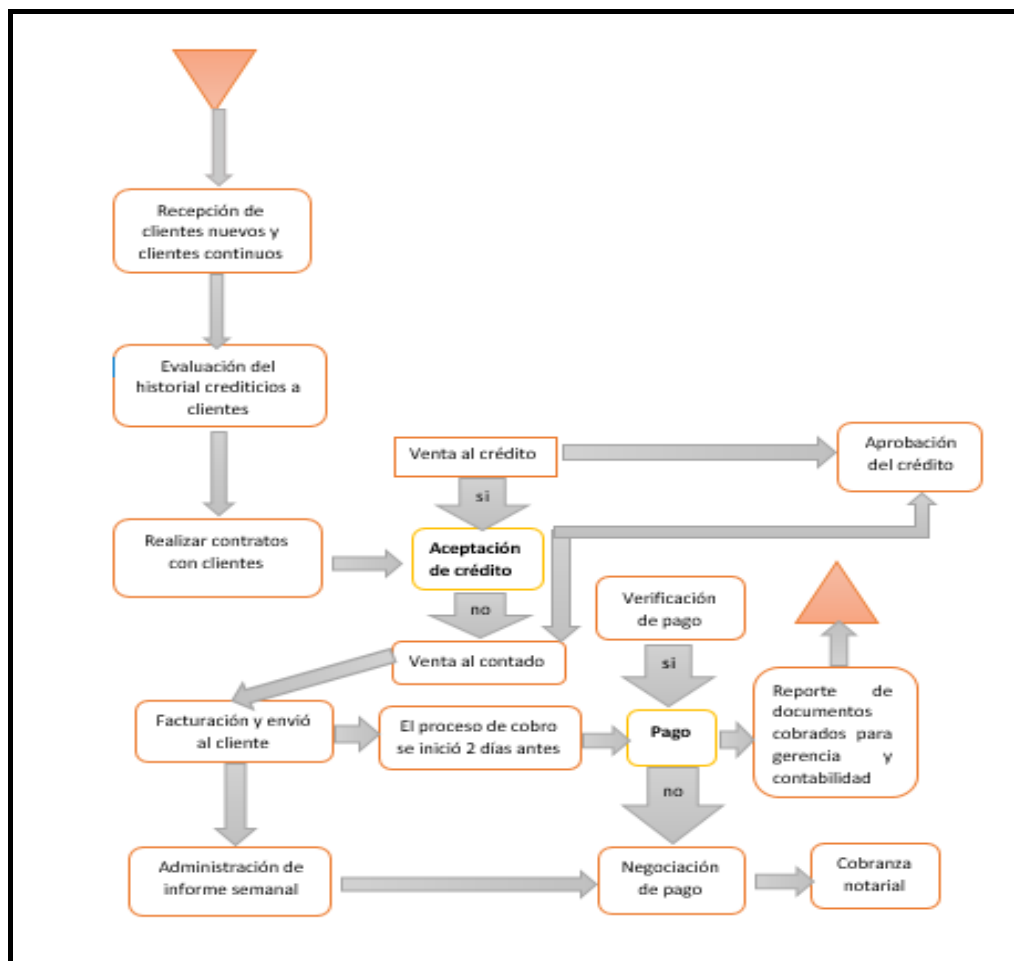
Objetivo 2: Realizar un estudio y un control respectivo a las cuentas por cobrar, en el cual se accederá a tener un seguimiento a las cuentas pendientes para la obtención de liquidez, mediante la estrategia financiera de Gestión del crédito o “Credit management

Entregable 2

Flujograma de cuentas por cobrar facilitará al personal encargado de ventas a realizar una buena gestión y filtro en relación a las evaluaciones de los clientes y de ejecutar eficientemente los contratos de acuerdo a su historial, asimismo el personal de créditos y cobranzas determinará la aprobación del crédito y los plazos otorgados para cada cliente.

Figura 36

Flujograma de cuentas por cobrar



Entregable 3:

Figura 37
Programación de reuniones

Programación de las reuniones	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3	Proveedor 4
Enero	x		x	
Febrero		x		x
Marzo	x		x	
Abril		x	x	
Mayo	x			x
Junio		x	x	
Julio	x		x	
Agosto		x		x
Setiembre	x		x	
Octubre		x		
Noviembre	x			x
Diciembre		x	x	

Al respecto, se iniciará con un cronograma de reuniones considerando a cinco proveedores recurrentes que mantiene la entidad y con los que en la actualidad las transacciones suelen realizarse al contado, no manteniendo una línea de crédito. Posteriormente, con la aprobación por parte de nuestros acreedores no solo facilitará y mejorará el índice de liquidez obtenida por la entidad, sino también se podrá adquirir de una forma más frecuente el acceso de materias primas, envases y embalajes que requiere la empresa para el proceso productivo de sus productos. En caso que los proveedores recurrentes no quieran acceder a la aprobación del crédito, la entidad podrá tomar decisiones alternativas como buscar nuevos entes con los que se pueda pactar líneas de créditos beneficiosas para la organización.

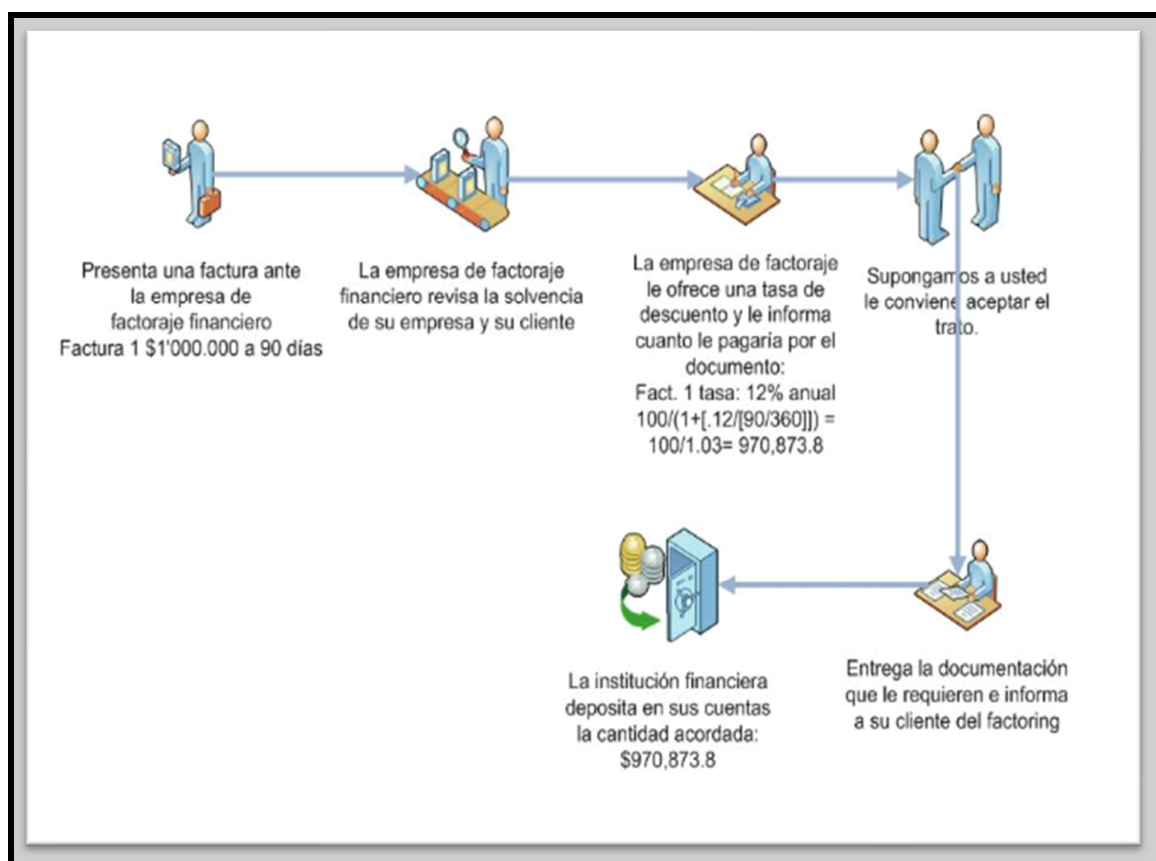
Anexo 5: Evidencia de la propuesta 4

Objetivo 3: Plantear opciones de financiamiento, mediante la herramienta del factoring; que como propuesta permitiría mejorar la liquidez, a través de las alternativas de pago, como la aplicación de la herramienta factoring. El proceso del factoring es el siguiente:

1. La empresa (cliente) cede sus facturas por cobrar y cartera de clientes a una empresa de Factoring.
2. La empresa de factoring realiza un análisis financiero y un estudio de riesgos y designa una línea de crédito y cupo por deudor.
3. La empresa de factoring anuncia al deudor de la cesión de las facturas.
4. La empresa de Factoring anticipa el monto a su cliente.
5. La empresa deudora abona el monto a la empresa de Factoring.

Figura 38

Proceso del factoring



Documentación adjuntada para solicitar el factoring:

Figura 39

Requisitos del factoring

FACTORING INTERNACIONAL

Lima, xx de octubre de 20XX

Señores:

BANCO DE XXXXXX

Departamento de Exportaciones
Presente:

Ref: **Solicitud de Operación de Factoring**

Estimados Señores:

Adjunto les remitimos los siguientes documentos para las operaciones de FACTORING INTERNACIONAL:

1. Copia de la factura No. F00X-000000XX USS XXXX ~~XXX~~ 00
2. Copia del original del B/L
3. Copia de carta dirigida al comprador.
4. Anexo al contrato de factoring

Agradecemos que el pago se efectúe de la siguiente manera:

✓ ABONO EN NUESTRA CUENTA CORRIENTE NRO. XXX-2020115-1-XX

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Muy atentamente.

Requisito:

Figura 40
contrato del factoring


Banco de Crédito 		
Op. No:		
ANEXO AL CONTRATO DE FACTORING (SIN RECURSO) "Documentos" admitidos y aprobados por el BANCO según se detalla:		
Bajo las condiciones acordadas en el Contrato de Factoring, se transfiere en propiedad en favor del BANCO, los "documentos" que se describen a continuación, los que: Se mantendrán en cobranza en poder de EL CLIENTE; Se entregan a EL BANCO.		
Comisión de Factoring: 0,30% flat del monto total de los "documentos". Costo financiero: 5,5%, variable.		
Porcentaje del monto de los documentos que son objeto de factoring Monto total (100%) Monto parcial de 25% a favor de EL BANCO		
Facturas: (elegir una opción de la lista desplegable)		
Importe: USD 30,024.25 Fecha de Pago: 24/12/2020 Obligado principal TRIPLE F FRUIT S.V. Lugar de Pago: Garantías: F003-00000059		
Importe:	Fecha de Pago:	Obligado principal
Lugar de Pago:	Garantías:	
Importe:	Fecha de Pago:	Obligado principal
Lugar de Pago:	Garantías:	
Importe:	Fecha de Pago:	Obligado principal
Lugar de Pago:	Garantías:	
Importe:	Fecha de Pago:	Obligado principal
Lugar de Pago:	Garantías:	
Fecha: 23 de noviembre de 2020		
(Firma) EL CLIENTE		(Firma) EL BANCO
EL CLIENTE		
Razón/denominación social:		
RUC No.		
Domicilio:		
Cta. Cte. No. 300-200000-1-11		
Nombres de representantes que suscriben:		
Poderes:		

Figura 42
Carta de solicitud del proveedor

Carta de solicitud a proveedor	
Lima, 05 de abril de 2023	
Señores (Nombre Proveedor)	
Estimados Señores:	
Procedente de nuestras buenas relaciones comerciales, el tiempo en que venimos operando conjuntamente y tomando en cuenta que es un proveedor importante estratégico nuestra operación solicita poder optar y aperturar crédito comercial con ustedes, esto siempre bajo nuestro compromiso fiel en la cancelación en tiempo oportuno de nuestra cuenta.	
Favor tomar en cuenta el historial de la compañía S.A, en el que podrá notar en que la compañía ha tenido un excelente cumplimiento en cuanto a sus obligaciones de pago con (Nombre de Proveedor) por lo que esperamos una respuesta positiva y la aprobación del crédito solicitado.	
Atentamente,	
(F)	(F)
_____ Gerente General	_____ Contador General
_____ Sello de la empresa	

Anexo 6: Instrumento cuantitativo



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera 2017	X		X		X			
2	Estado de resultados 2017	X		X		X			
3	Estado de situación financiera 2018	X		X		X			
4	Estado de resultados 2018	X		X		X			
5	Estado de situación financiera 2019	X		X		X			
6	Estado de resultados 2019	X		X		X			
7	Estado de situación financiera 2020	X		X		X			
8	Estado de resultados 2020	X		X		X			
9	Estado de situación financiera 2021	X		X		X			
10	Estado de resultados 2021	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	David Flores Zafra	DNI N°	41541647
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992040030
Años de experiencia	4	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Doctor en Administración		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	18-04-2022

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

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

³Costrucción 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.

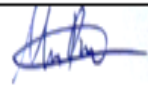
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera 2017	X		X		X			
2	Estado de resultados 2017	X		X		X			
3	Estado de situación financiera 2018	X		X		X			
4	Estado de resultados 2018	X		X		X			
5	Estado de situación financiera 2019	X		X		X			
6	Estado de resultados 2019	X		X		X			
7	Estado de situación financiera 2020	X		X		X			
8	Estado de resultados 2020	X		X		X			
9	Estado de situación financiera 2021	X		X		X			
10	Estado de resultados 2021	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	Mario Alonso Reбата Gálvez	DNI N°	70813639
Condición en la universidad		Teléfono / Celular	935546585
Años de experiencia	2 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Titulado y colegiado		
Metodólogo/ temático		Lugar y fecha	

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

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

³Costrucción 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.


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera 2017	X		X		X			
2	Estado de resultados 2017	X		X		X			
3	Estado de situación financiera 2018	X		X		X			
4	Estado de resultados 2018	X		X		X			
5	Estado de situación financiera 2019	X		X		X			
6	Estado de resultados 2019	X		X		X			
7	Estado de situación financiera 2020	X		X		X			
8	Estado de resultados 2020	X		X		X			
9	Estado de situación financiera 2021	X		X		X			
10	Estado de resultados 2021	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	María Martín Bogdanovich	DNI N°	18181483
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992 799 222
Años de experiencia	22 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestría		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	22.05.22

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

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

³Costrucción 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.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2019, 2020 Y 2021
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2019	2020	2021
ACTIVO CORRIENTE	S/ (000)	S/ (000)	S/ (000)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	921,519.43	501,613.90	429,255.44
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	2,018,309.40	2,020,631.71	2,051,572.77
EXISTENCIAS	1,059,863.44	991,345.20	896,063.46
ACTIVO DIFERIDO	153,625.79	143,484.88	189,813.99
ANTICIPADOS A PROVEEDORES	<u>35,185.39</u>	<u>35,289.69</u>	<u>29,747.55</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4,188,503.45	3,692,365.38	3,596,453.21
ACTIVO NO CORRIENTE			
ARREDAMIENTO FINANCIERO	578,209.89	579,923.96	488,848.60
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	3,615,434.42	3,626,152.22	3,056,675.58
ACTIVOS BIOLÓGICOS(neto)	61,712.77	54,729.70	52,175.17
DEPRECIACION Y AMORT. ACUMULADA	<u>- 878,572.85</u>	<u>- 881,177.34</u>	<u>- 742,791.01</u>
	3,376,784.23	3,379,628.54	2,854,908.34
TOTAL ACTIVO	7,565,287.68	7,071,993.92	6,451,361.55
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2019	2020	2021
PASIVO CORRIENTE	S/ (000)	S/ (000)	S/ (000)
TRIBUTOS POR PAGAR	271,908.65	249,457.48	228,860.07
REMUNERACIONES POR PAGAR	591,184.91	592,984.28	610,632.56
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	1,093,101.35	1,109,925.98	1,161,289.75
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	319,167.89	323,445.97	434,896.73
OBLIGACIONES FINANCIERAS	542,878.63	542,878.63	786,780.62
PROVISIONES	<u>282,170.81</u>		<u>408,943.20</u>
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,100,412.24	2,818,692.34	3,631,402.93
PASIVO NO CORRIENTE			
OBLIGACIONES FINANCIERAS PRESTAMO	<u>2,672,530.53</u>	<u>2,839,703.39</u>	<u>1,650,615.18</u>
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,672,530.53	2,839,703.39	1,650,615.18
TOTAL PASIVO	5,772,942.77	5,658,395.73	5,282,018.11
TOTAL PASIVO	3,100,412.24	2,818,692.34	3,631,402.93
PATRIMONIO NETO			
CAPITAL SOCIAL	1,231,959.49	1,112,664.33	981,959.49
RESERVAS	31,001.29	31,001.29	31,001.29
RESULTADOS ACUMULADOS	269,932.57	156,382.66	52,208.43
RESULTADOS DEL EJERCICIO	<u>259,451.56</u>	<u>113,549.91</u>	<u>104,174.23</u>
	1,792,344.91	1,413,598.19	1,169,343.44
PATRIMONIO NETO	1,792,344.91	1,413,598.19	1,169,343.44
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	7,565,287.68	7,071,993.92	6,451,361.55

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2019, 2020 Y 2021
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2019	2020	2021
	S/ (000)	S/ (000)	S/ (000)
VENTAS NETAS	18,724,186.93	17,832,558.98	16,360,145.85
COSTOS DE VENTAS	- 13,772,912.97	-13,371,760.17	-12,267,669.88
UTILIDAD BRUTA	4,951,273.96	4,460,798.81	4,092,475.97
GASTOS ADMINISTRATIVOS	- 1,372,449.90	- 1,259,128.35	- 1,155,163.62
GASTOS DE VENTA	- 2,642,837.26	- 2,424,621.34	- 2,224,423.25
OTROS GASTOS	- 218,668.30	- 200,613.12	- 184,048.73
INGRESOS DIVERSOS	16,596.39	15,226.05	13,968.85
UTILIDA DE OPERACIÓN	733,914.89	591,662.05	542,809.22
INGRESOS DIVERSOS	12,722.48	11,672.00	10,708.26
INGRESOS FINANCIEROS	31,468.71	28,870.37	26,486.58
GASTOS FINANCIEROS	- 361,472.92	- 363,029.17	- 475,829.83
INTERESES POR FACTORING	- 157,181.59	- 155,625.34	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	259,451.57	113,549.91	104,174.23

Anexo 7: Instrumento cualitativo



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE, CONTADOR, JEFE DE CREDITOS Y COBRANZAS

N.º	Formulación de los ítems / preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿considera que los indicadores financieros miden confiablemente el grado de liquidez?, ¿son aplicados en la empresa?	X		X		X			
2	¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo? ¿por qué?	X		X		X			
3	¿conoce usted cuantos días tiene su el ciclo operativo de la empresa? ¿cree que es la adecuada?	X		X		X			
4	¿realizan una evaluación previa al momento de conceder un crédito? ¿cree que es la adecuada?	X		X		X			
5	¿La empresa accedió a algún financiamiento en los últimos 3 años?, ¿Por qué?	X		X		X			
6	¿La empresa prioriza y paga oportunamente sus obligaciones? ¿por qué?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de Corregir [..] No aplicable []

Nombres y Apellidos	David Flores Zafra	DNI N°	41541647
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992040030
Años de experiencia	4	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Doctor en Administración		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	18-04-2022

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.


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE, ADMINISTRADOR,
CONTADOR, JEFE DE ALMACEN

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿considera que los indicadores financieros miden confiablemente el grado de liquidez?, ¿son aplicados en la empresa?	X		X		X			
2	¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo? ¿por qué?	X		X		X			
3	¿conoce usted cuantos días tiene su el ciclo operativo de la empresa? ¿cree que es la adecuada?	X		X		X			
4	¿realizan una evaluación previa al momento de conceder un crédito? ¿cree que es la adecuada?	X		X		X			
5	¿La empresa accedió a algún financiamiento en los últimos 3 años?, ¿Por qué?	X		X		X			
6	¿La empresa prioriza y paga oportunamente sus obligaciones? ¿por qué?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	María Martín Bogdanovich	DNI N°	18181483
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992 799 222
Años de experiencia	22 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestría		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	22.05.22

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto técnico 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.


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE, ADMINISTRADOR,
CONTADOR, JEFE DE ALMACEN

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿considera que los indicadores financieros miden confiablemente el grado de liquidez?, ¿son aplicados en la empresa?	x		x		x			
2	¿Cuáles son los factores que afectan al capital de trabajo? ¿por qué?	x		x		x			
3	¿conoce usted cuantos días tiene su el ciclo operativo de la empresa? ¿cree que es la adecuada?	x		x		x			
4	¿realizan una evaluación previa al momento de conceder un crédito? ¿cree que es la adecuada?	x		x		x			
5	¿La empresa accedió a algún financiamiento en los últimos 3 años?, ¿Por qué?	x		x		x			
6	¿La empresa prioriza y paga oportunamente sus obligaciones? ¿por qué?	x		x		x			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica.

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

Nombres y Apellidos	Mario Alonso Rebatta Gálvez	DNI N°	70813639
Condición en la universidad		Teléfono / Celular	935546585
Años de experiencia	2 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Titulado y Colegiado	Lugar y fecha	
Metodólogo/ 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.

DATOS GENERALES

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador Público
Código de la entrevista:	
Fecha:	25-04-2022
Lugar de entrevista	Virtual Zoom

NRO	SUB CATEGORIA	INDICADORES	Preguntas de la entrevista
1	Razones de liquidez	Ratios de liquidez	¿Qué consideras que necesita la compañía para incrementar su liquidez?
2		Ratios de solvencia	¿Cuál sería el comportamiento de la compañía cuando no cuente con suficiente solvencia?
3		Ratio de rentabilidad	¿Cuáles son los factores que generan que una empresa obtenga baja rentabilidad de un periodo a otro?
4	Cuentas por cobrar	Política de crédito y cobranza	¿Cuáles son las políticas de cobranza que actualmente tiene la compañía?
5		Alternativa de cobranza	¿Qué estrategias podría usar la empresa para mejorar sus cobranzas?
6	Financiamiento	Prestamos	¿En qué momento sería oportuno que la empresa pueda efectuar un préstamo financiero? ¿Por qué?
7		Factoring	¿A su parecer, cree que sería conveniente que la empresa considere trabajar con la opción factoring? ¿Por qué?

Cargo o puesto en que se desempeña:	Gerente General
Código de la entrevista:	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha:	26-04-2022
Lugar de entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas de la entrevista
1	¿Qué consideras que necesita la compañía para incrementar su liquidez?	La compañía necesita de nuevos financiamientos para poder obtener un grado de liquidez moderado y poder solventar las deudas a corto plazo.
2	¿Cuál sería el comportamiento de la compañía cuando no cuente con suficiente solvencia?	Optar por algún financiamiento, ya sea préstamo bancario para pagar a nuestros acreedores y para cobros financiamientos como factoring o descuentos por pronto pago, que nos asegure una buena liquidez.
3	¿Cuáles son los factores que generan que una empresa obtenga baja rentabilidad de un periodo a otro?	Los créditos cedidos a los clientes ocasionan que no se llegue hacer efectivo las cuentas por cobrar. Asimismo, nuestros proveedores no nos ofrecen plazos mayores a 15 días para pagar sus facturas.
4	¿Cuáles son las políticas de cobranza que actualmente tiene la compañía?	Créditos cedidos a los clientes mayores a 30 días, sin realizar antes un filtro adecuado y contar con alguna aprobación y seguridad de que el cliente será confiable y buen pagador
5	¿Qué estrategias podría usar la empresa para mejorar sus cobranzas?	El adquirir servicios de una empresa aseguradora y controladora para que den seguimiento a los clientes deudores. Asimismo realizar constantes filtraciones con una entidad de crédito como equifax para asegurar que el cliente no sea moroso.
6	¿En qué momento sería oportuno que la empresa pueda efectuar un préstamo financiero? ¿Por qué?	Cuando nos quedemos sin disposición para efectuar los desembolsos principales, ejemplo: pago a los trabajadores, principales proveedores, etc.
7	¿A su parecer, cree que sería conveniente que la empresa considere trabajar con la opción factoring? ¿Por qué?	Sí, porque mediante ello podremos asegurar el ingreso del efectivo a nuestras cuentas corrientes.

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador Público
Código de la entrevista:	Entrevistado2 (Entrev.2)
Fecha:	26-04-2022
Lugar de entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas de la entrevista
1	¿Qué consideras que necesita la compañía para incrementar su liquidez?	Para incrementar la liquidez en la compañía necesita: Reducir gastos, optimizar la cobranza, aumentar el control financiero, crear un fondo de emergencia, pactar convenios con proveedores, aplicar el factoring cuando sea necesario y automatizar las operaciones
2	¿Cuál sería el comportamiento de la compañía cuando no cuente con suficiente solvencia?	Es importante que una empresa sea rentable para que sobreviva en el mercado, pues si no produce ganancias no es solvente y no tiene liquidez, lo que la llevaría a la ruina a la compañía
3	¿Cuáles son los factores que generan que una empresa obtenga baja rentabilidad de un periodo a otro?	Los factores que generan una baja rentabilidad en la empresa es: la falta de planeación, alto endeudamiento sin un análisis previo, baja rotación de cartera, competencia desleal, factores naturales, poca innovación, falta de estudio al sector económico.
4	¿Cuáles son las políticas de cobranza que actualmente tiene la compañía?	El departamento es responsable de la gestión cobranza. a) Los comunicados y estados de cuenta complementarán las llamadas de cobro vía telefónica. b) Se informará al personal de ventas de los problemas de cobro. c) En algunos casos el personal de crédito y cobranza visitarán clientes. d) Si no se pueden hacer arreglos de pago adecuados, el departamento de crédito puede retener nuevos pedidos.
5	¿Qué estrategias podría usar la empresa para mejorar sus cobranzas?	Las estrategias para mejorar sus cobranzas son: a) Segmentar a los clientes b) Acciones motivadoras c) Proponer nuevas alternativas d) Implementar un software para cobranza e) Crear un plan de acción f) Crear informes sobre la cobranza a clientes g) Ofrecer un camino de autoservicio

6	¿En qué momento sería oportuno que la empresa pueda efectuar un préstamo financiero? ¿Por qué?	Se recomienda pedir el préstamo cuando se desee realizar un gasto grande y planificado. Por ejemplo, para realizar un proyecto a futuro o invertir en un negocio que funcione realmente y rinda frutos. Está diseñado para pedir préstamos elevados, las tasas de interés son más bajas y con un tiempo prolongado de pago
7	¿A su parecer, cree que sería conveniente que la empresa considere trabajar con la opción factoring? ¿Por qué?	Si, analizar al cliente quien debe pasar por una seria de filtros; además, que a veces el cliente no acepta trabajar con esta herramienta, porque el pago sería por adelantado y generaría intereses; lo que si se podría manejar es la aceptación de letras con descuento y obtener el mismo sistema y dinero de manera más rápido.

Cargo o puesto en que se desempeña:	Jefe de Créditos y Cobranzas
Código de la entrevista:	Entrevistado3 (Entrev.3)
Fecha:	26-04-2022
Lugar de entrevista	Virtual Zoom

Nro.	Preguntas de la entrevista	Respuestas de la entrevista
1	¿Qué consideras que necesita la compañía para incrementar su liquidez?	<ul style="list-style-type: none"> a) Solicita un plazo a sus proveedores b) Revisa, compara y ajusta precios c) Controla el Inventario d) Organiza el sistema de cuentas por cobrar de tu empresa e) Aprovecha descuentos por pagos por adelantado f) Realiza compras conjuntas g) Acude al Factoring
2	¿Cuál sería el comportamiento de la compañía cuando no cuente con suficiente solvencia?	Cuando la compañía no cuenta con solvencia no habría activos para pagar los compromisos que la empresa tiene pendientes; es por ello, que es importante hacerle un seguimiento, donde se descubra el problema que ocasiona la insuficiencia de solvencia
3	¿Cuáles son los factores que generan que una empresa obtenga baja rentabilidad de un periodo a otro?	En primer lugar está: la falta de planeación, en segundo lugar, el mínimo análisis a la reducción de costos y gastos en los que se incurre diariamente en la ejecución de la operación, y en tercer lugar la baja rentabilidad, aspectos que inciden directamente en el desarrollo o permanencia de las mismas
4	¿Cuáles son las políticas de cobranza que actualmente tiene la compañía?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinar acciones responsables de la gestión de la cartera de cobranza. 2. Definir las estrategias de con tactación por medio de los canales digitales integrados. 3. Utilizar Métodos de Cobranza y Planes integrados a la política de cobranza. 4. Ejecutar las estrategias de contactación por canales digitales integrados.

		5. Organizar el proceso de cobranzas en etapas de gestión
5	¿Qué estrategias podría usar la empresa para mejorar sus cobranzas?	<ol style="list-style-type: none"> 1) Enviar facturas de inmediato 2) Dar seguimiento 3) Definir una política de crédito y cobranza 4) Proporcionar opciones de pago 5) Contar con un registro actualizado
6	¿En qué momento sería oportuno que la empresa pueda efectuar un préstamo financiero? ¿Por qué?	El préstamo se puede solicitar en una etapa de madurez de la empresa, debidamente con un plan o análisis y la proyección de ventas fiable a un 98%, pues justamente al solicitar este préstamo, podríamos cumplir con esta obligación a largo plazo y deberíamos tener un programa de respaldo para poder cancelar esta deuda. Asimismo solicitar un préstamo para un proyecto específico que tenga la empresa con un cliente, para el cual es necesario que la empresa se financie, y tratar de prever que los prestamos sea para poder pagar otra obligación.
7	¿A su parecer, cree que sería conveniente que la empresa considere trabajar con la opción factoring? ¿Por qué?	Sí, porque trabajar con factoring permitiría tener liquidez inmediata para poder cumplir con las obligaciones actuales o pagos que son a corto plazo, y si se tiene cubierto estos gastos, sería esencial quizás no tanto, pero de todas formas ayudaría con los créditos de los bancos a un largo plazo, porque justamente en un plazo no mayor de 2 a 3 años pueda requerir un crédito mayor.

Anexo 8: Validación de la propuesta



Anexo.....Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Modelo financiero para el incremento de la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022.....

Nombre de la propuesta: ...Modelo financiero.....

Yo, Maria Mini Martin Bogdanovich, identificado con DNI Nro. 18181483 Especialista en Gestión y Negocios Actualmente laboro en Universidad Norbert Wiener Ubicado en Lima. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

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

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

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

N°	INDICADORES DE 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. ...Todo es conforme.....
2.
3.

Es todo cuanto informo;

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marta García', written over a large, stylized circular flourish.

Firma

Anexo 9: Validación de tesis

FICHA DE EVALUACION DE TESIS HOLÍSTICA	
Título de la Tesis	Modelos financieros para el incremento de la liquidez en la compañía industrial, Lima 2022
Datos del Estudiante	Vivanco Ríos Candy Francisca
Fecha de evaluación (dd/mm/aaaa):	30/06/2022
Nombre del asesor temático:	María Mini Martín Bogdanovich

PUNTUACIÓN	
1	La tesis NO cumple con los criterios establecidos.
2	La tesis requiere cambios mayores para cumplir requisitos (especificar los cambios sugeridos).
3	La tesis requiere cambios menores para cumplir requisitos (especificar los cambios sugeridos).
4	La tesis si cumple con los criterios para la sustentación.

INVESTIGACIÓN HOLÍSTICA


Criterios	Puntaje	Comentarios o Recomendaciones (obligatorios)
1. TÍTULO		
<ul style="list-style-type: none">El título es conciso e informativo del objetivo principal del escrito (máx. 20 palabras)Cumple con identificar la categoría solución y problema.	4	
2. RESUMEN		
<ul style="list-style-type: none">Entrega información necesaria que oriente al lector a identificar de qué se trata la investigación.Incorpora los objetivos del estudio, metodología, resultados y conclusiones.	4	
3. INTRODUCCION		
<ul style="list-style-type: none">Entrega información sobre la problemática a nivel internacional y nacional.Describe el problema, objetivos de investigación, justificación y relevancia.	4	
4. MARCO TEÓRICO		
<ul style="list-style-type: none">Conceptos coherentes y articulados con la metodología holística.Brinda conceptos de la categoría solución y problema (mínimo 4 hojas).Utiliza antecedentes internacionales y nacionales que guardan relación con el estudio.	4	
5. METODOLOGIA		
<ul style="list-style-type: none">Describe el enfoque metodológico, el tipo, diseño, sintagma y métodos.	4	

Criterios	Puntaje	Comentarios o Recomendaciones (obligatorios)
<ul style="list-style-type: none"> • Expone con claridad el procesamiento de la información y obtención de los datos. • Especifica la forma en la que las herramientas han sido validadas y los resultados comprobados. 		
6. RESULTADOS		
<ul style="list-style-type: none"> • Entrega los resultados de manera organizada para la parte cuantitativa y cualitativa. • La triangulación se alinea a los resultados cuantitativos, cualitativos y teorías. • La propuesta está representada en 3 objetivos, claros y pertinentes para su realización. 	4	
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Las conclusiones atienden y guardan relación con los objetivos del estudio. • Entrega recomendaciones, discute, reflexiona sobre los resultados obtenidos. 	4	
8. COHERENCIA GENERAL		
<ul style="list-style-type: none"> • Correspondencia entre título, problema abordado, los objetivos, marco teórico, metodología, propuestas y conclusiones. 	4	
9. APORTE		
<ul style="list-style-type: none"> • Evidencia el aporte crítico del autor mediante sus propuestas de solución. 	4	
10. MANEJO DE CITAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Predominan fuentes actualizadas, de preferencia antigüedad 5 años. • Existe un equilibrio entre la cantidad de citas y el aporte del autor • Atiende las normas APA séptima edición. 	4	
VALORACIÓN PROMEDIO (Sumatoria del puntaje/10)	4	
RECOMENDACIONES GENERALES		

DICTAMEN DE EVALUACIÓN TEMÁTICA

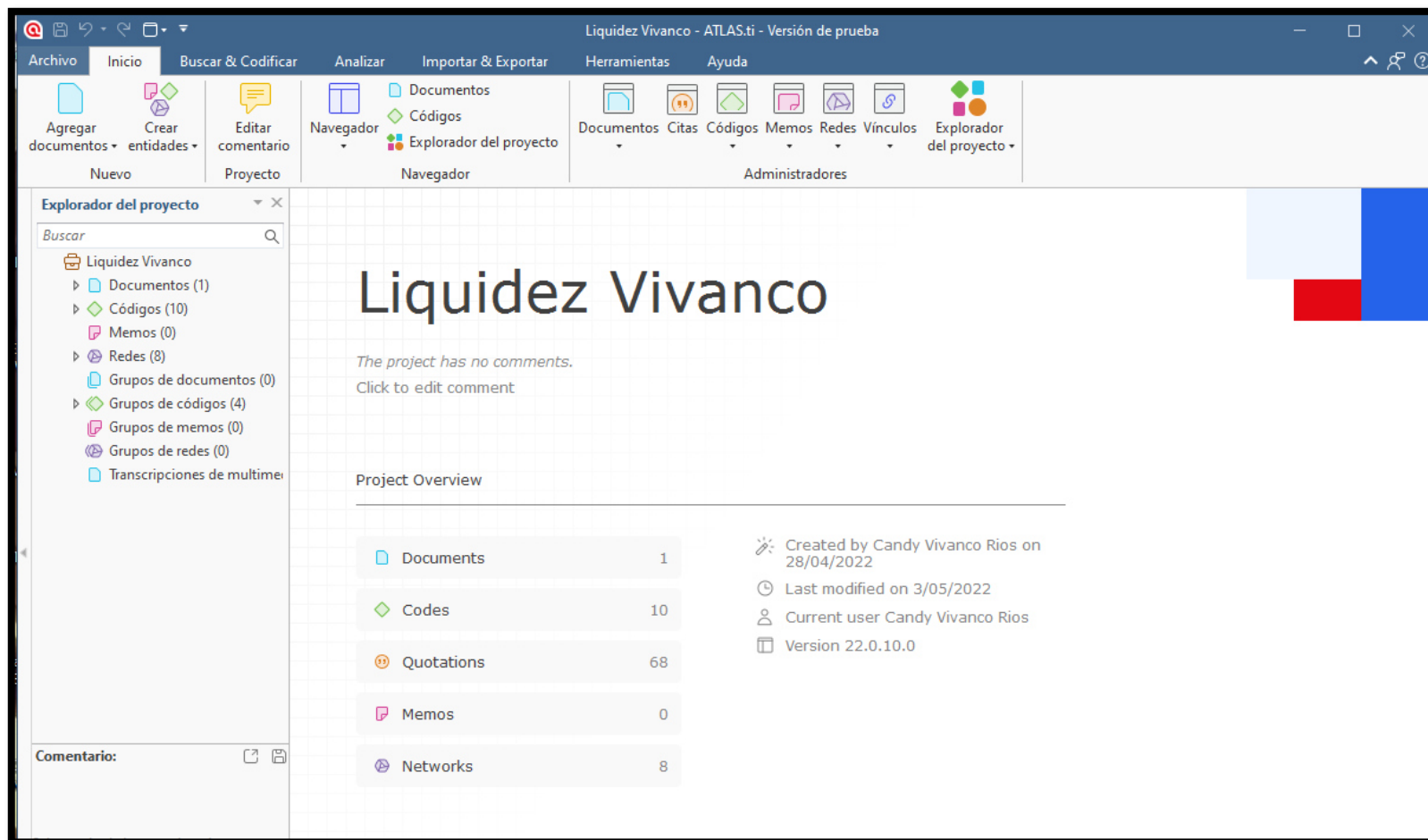
Marque la casilla correspondiente a su criterio de evaluación respecto al documento arbitrado.

Recomendación	Marque con X
Sustentar sin modificaciones	X
Sustentar con modificaciones sugeridas	
No sustentar	



Firma de asesor temático

Anexo 10: Pantallazos Atlas ti



Liquidez Vivanco - ATLAS.ti - Versión de prueba

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Documento Herramientas Transcripciones Vista

Crear cita libre Asignar códigos Codificación in vivo Codificación rápida Buscar & Codificar Codificación de grupo focal Renombrar Eliminar Desvincular Invertir vínculo Relación Comentario Nube de palabras Lista de palabras Conceptos Buscar en documento Editar Imprimir

Codificación Cita Entidades en el área al margen Explorar & Analizar Documento

Explorador del proyecto Administrador de documentos D 3: Entrevista Completa

Buscar

- Liquidez Vivanco
- Documentos (1)
- Códigos (10)
- Memos (0)
- Redes (8)
- Grupos de documentos (0)
- Grupos de códigos (4)
- Grupos de memos (0)
- Grupos de redes (0)
- Transcripciones de multimedia

1 Instrumentos cualitativos:

2

3

4 **DATOS GENERALES**

5

6

7

8

9

10

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador Público
Código de la entrevista:	
Fecha:	
Lugar de entrevista	Virtual Zoom

12

14

16

18

19

20

21

22

23

27

NR O	SUB CATEGORIA	INDICADORES	Preguntas de la entrevista
1	Razones de liquidez	Ratios de liquidez	¿Qué consideras que necesita la compañía para incrementar su liquidez?
2		Ratios de solvencia	¿Cuál sería el comportamiento de la compañía cuando no cuente con suficiente solvencia?
3		Ratio de rentabilidad	¿Cuáles son los factores que generan que una empresa obtenga baja rentabilidad de un periodo a otro?
4	Cuentas por cobrar	Política de crédito y cobranza	¿Cuáles son las políticas de cobranza que actualmente tiene la compañía?
5		Alternativa de cobranza	¿Qué estrategias podría usar la empresa para mejorar sus cobranzas?
6	Financiamiento	Prestamos	¿En qué momento sería oportuno que la empresa pueda efectuar un préstamo financiero? ¿Por qué?
7		Factoring	¿A su parecer, cree que sería conveniente que la empresa considere trabajar con la opción factoring? ¿Por qué?

39

47

Comentario: Select a single item to show its comment

ATLAS.ti

Escribe aquí para buscar

17°C 17:40 29/06/2022

Liquidez Vivanco - ATLAS.ti - Versión de prueba

Administrar códigos

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Códigos Buscar & Filtrar Herramientas Vista

Crear códigos
 Nueva carpeta
 Crear código inteligente
 Crear instantánea
 Crear grupo
 Crear grupo inteligente
 Duplicar códigos
 Renombrar códigos
 Eliminar códigos
 Editar comentario
 Editar código inteligente
 Abrir administrador de grupos
 Cambiar color
 Fusionar códigos
 Dividir
 Mostrar en la red
 Nube de palabras
 Lista de palabras
 Conceptos
 Informe
 Exportar a Excel

Nuevo Administrar Explorar & Analizar

Explorador del proyecto
 Administrador de documentos
 D 3: Entrevista Completa
 Administrador de grupos de documentos
 Administrador de códigos

Buscar
 Buscar grupos de códigos
 Buscar entidades

Grupos de códigos	Nombre	Enraizamiento	Densidad	Grupos	Creado por
C1 Liquidez (10)	C1.1.1 Ratio de liquidez	19	0	[C1 Liquidez] [Ratios financieros]	Candy Vivanco Rios
Cuentas por cobrar (2)	C1.1.2 Ratio de solvencia	19	0	[C1 Liquidez] [Ratios financieros]	Candy Vivanco Rios
Financiamiento (2)	C1.1.3 Ratio de rentabili...	28	0	[C1 Liquidez] [Ratios financieros]	Candy Vivanco Rios
Ratios financieros (3)	C1.1.4 Política de crédit...	48	0	[C1 Liquidez] [Cuentas por cobrar]	Candy Vivanco Rios
	C1.1.5 Alternativa de co...	38	0	[C1 Liquidez] [Cuentas por cobrar]	Candy Vivanco Rios
	C1.1.6 Prestamos	23	0	[C1 Liquidez] [Financiamiento]	Candy Vivanco Rios
	C1.1.7 Factoring	37	0	[C1 Liquidez] [Financiamiento]	Candy Vivanco Rios
	SC.1.1 Ratios financieros	0	0	[C1 Liquidez]	Candy Vivanco Rios
	SC.1.2 Cuentas por cobrar	0	0	[C1 Liquidez]	Candy Vivanco Rios
	SC.1.3 Financiamiento	0	0	[C1 Liquidez]	Candy Vivanco Rios

Comentario: Select a single item to show its comment

Distribución de códigos por documentos

10 códigos

Escribe aquí para buscar

17°C 29/06/2022 17:44

Liquidez Vivanco - ATLAS.ti - Versión de prueba

Administrar grupos

Grupos de códigos

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda

Crear grupo Crear grupo inteligente Duplicar Crear instantánea Renombrar Eliminar Editar comentario Editar grupo inteligente Abrir administrador de códigos Mostrar en la red Explorar en Internet Exportar a Excel

Nuevo Administrar Explorar Informe

Explorador del proyecto 3: Entrevista Completa Administrador de grupos de documentos Administrador de códigos Administrador de memos Administrador de grupos de códigos

Buscar

Buscar grupos de códigos

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
C1 Liquidez	10	Candy Vivanco Rios	30/04/2022 00:43	Candy Vivanco Rios	30/04/2022 00:43
Cuentas por cobrar	2	Candy Vivanco Rios	30/04/2022 00:16	Candy Vivanco Rios	30/04/2022 00:16
Financiamiento	2	Candy Vivanco Rios	30/04/2022 00:19	Candy Vivanco Rios	30/04/2022 00:19
Ratios financieros	3	Candy Vivanco Rios	29/04/2022 23:45	Candy Vivanco Rios	29/04/2022 23:45

Códigos en grupo:

Nombre

Códigos no en grupo:

Nombre
C1.1.1 Ratio de liquidez
C1.1.2 Ratio de solvencia
C1.1.3 Ratio de rentabilidad
C1.1.4 Política de crédito y cobranza
C1.1.5 Alternativa de cobranza
C1.1.6 Prestamos

Comentario:

Select a single item to show its comment.

Select a code group to show its comment.

4 grupos de códigos 0 códigos en grupo 10 no en grupo

Escribe aquí para buscar

Atar... 17:46 29/06/2022

Liquidez Vivanco - ATLAS.ti - Versión de prueba

Administrar redes

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda **Redes** Buscar & Filtrar Vista

Crear red
 Crear grupo
 Crear grupo inteligente
 Duplicar
 Renombrar red
 Eliminar
 Editar comentario
 Abrir administrador de grupos
 Mostrar en la red
 Exportar a Excel

Nuevo Administrar Explorar Analizar

Explorador del proyecto

- Liquidez Vivanco
 - Documentos (1)
 - Códigos (10)
 - Memos (0)
 - Redes (8)**
 - Grupos de documentos (0)
 - Grupos de códigos (4)
 - Grupos de memos (0)
 - Grupos de redes (0)
 - Transcripciones de multimedios

Administrador de memos | Administrador de grupos de códigos | Administrador de grupos de redes | **Administrador de redes**

Buscar

No hay grupos de redes
 Cargar redes para así agruparlas
[Conoce más sobre grupos](#)

Buscar redes

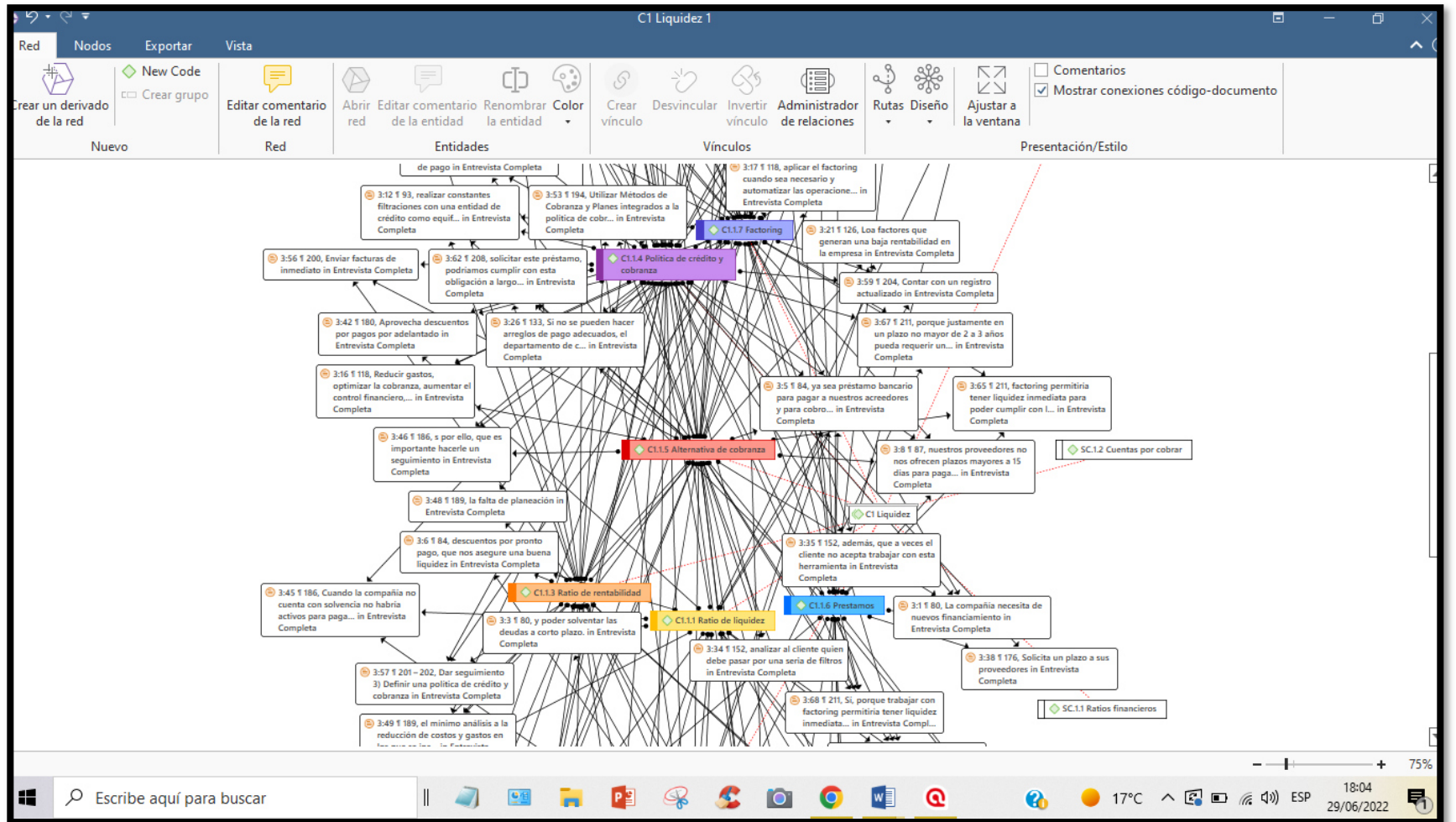
Nombre	Grado	Grupos	Creado por	Modificado
C1 Liquidez	79		Candy Vivanco Rios	Candy
C1 Liquidez 1	79		Candy Vivanco Rios	Candy
Cuentas por cobrar	60		Candy Vivanco Rios	Candy
Cuentas por cobrar	60		Candy Vivanco Rios	Candy
Financiamiento	49		Candy Vivanco Rios	Candy
Financiamiento s	49		Candy Vivanco Rios	Candy
Ratios financieros	45		Candy Vivanco Rios	Candy
Ratios financieros	45		Candy Vivanco Rios	Candy

Comentario:

Select a single network view to show its comment

Escribe aquí para buscar

17:51 29/06/2023 17°C

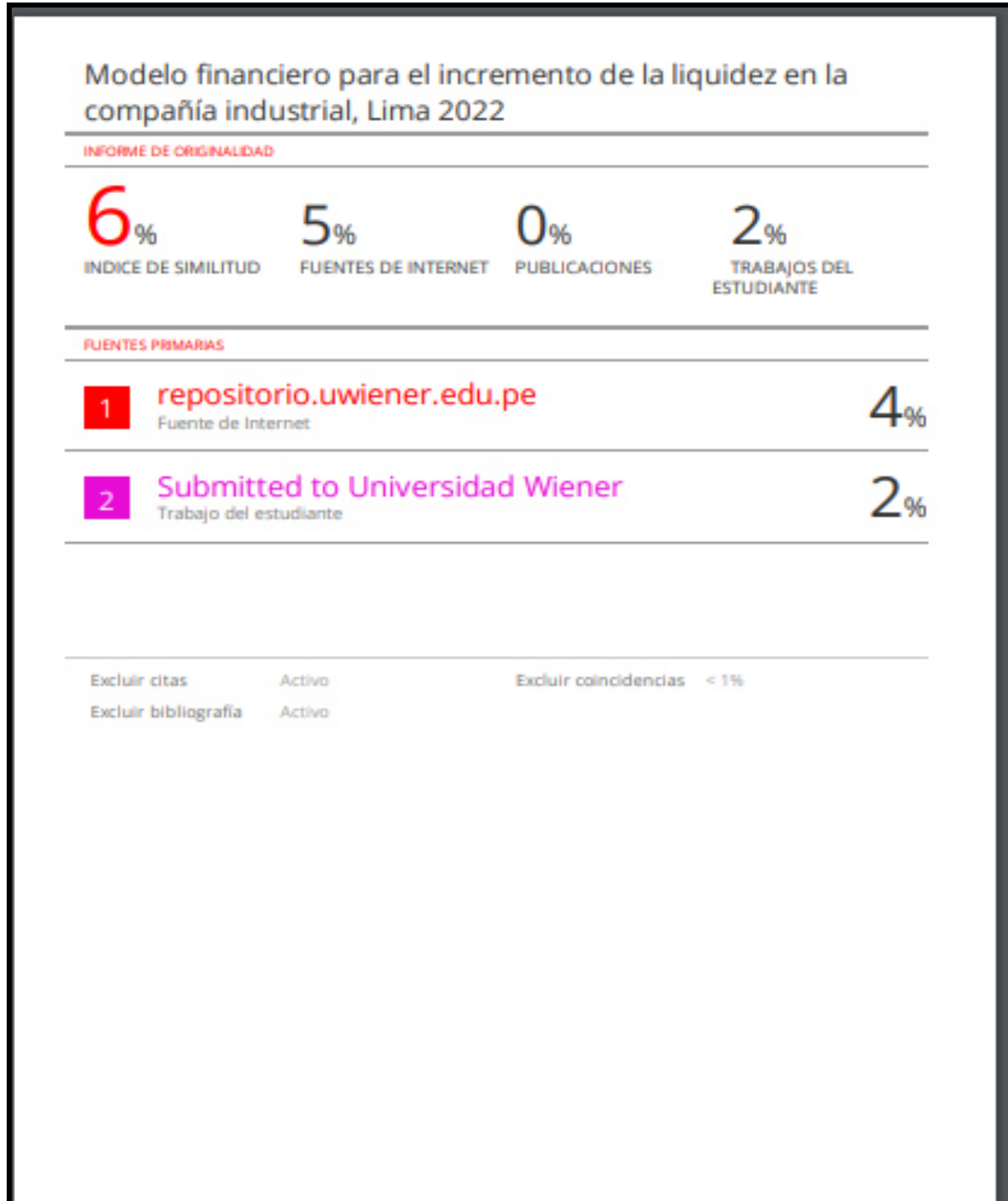


Anexo 11: Reporte de turnitin

1.- Turnitin plan de tesis



2.- Turnitin de desarrollo de tesis



Anexo 12: Matrices de trabajo

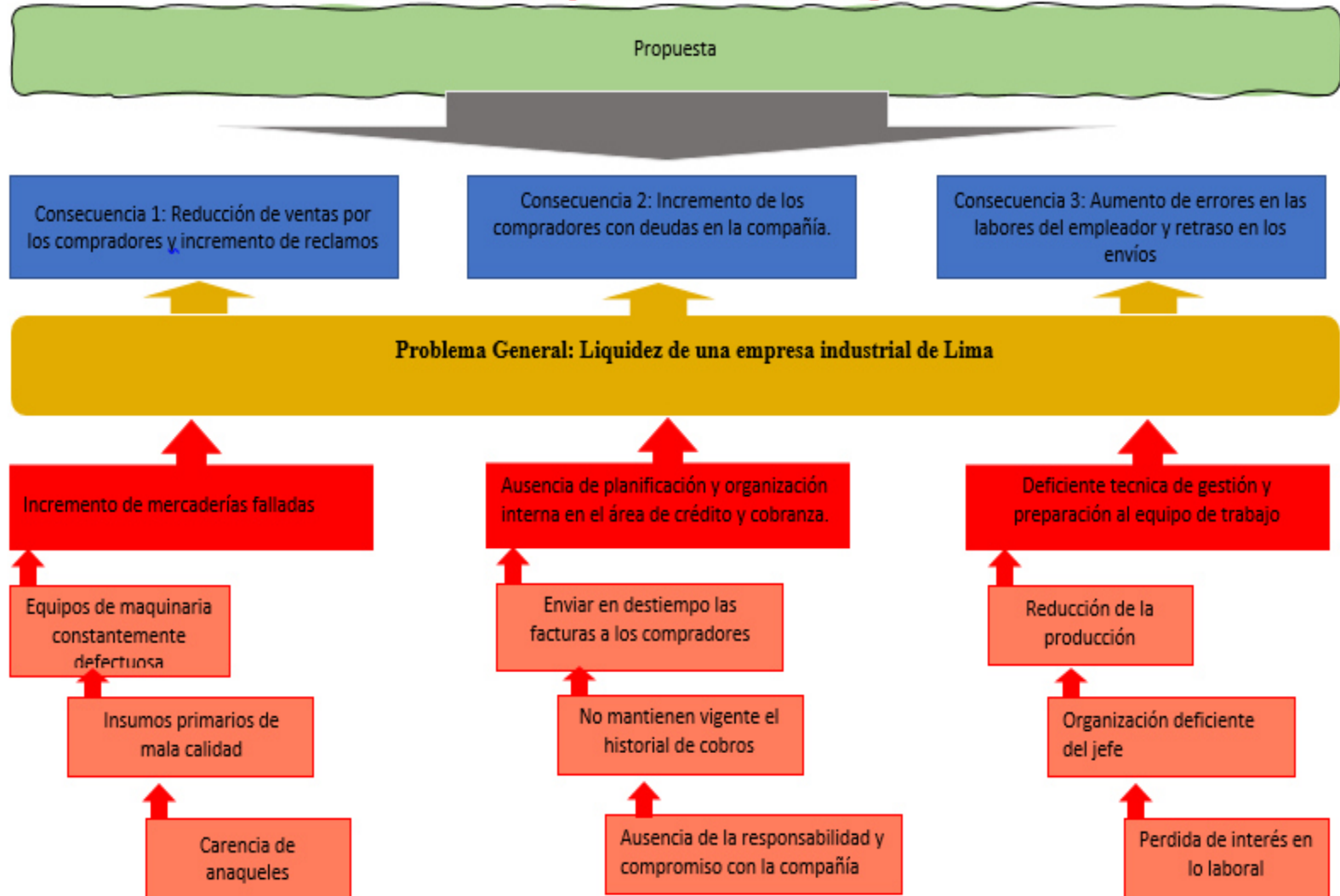
Matriz 1. Fuentes de información para el problema a nivel internacional

Problema de investigación a nivel internacional					
Informe mundial 1		Informe mundial 2		Informe mundial 3	
Palabras claves del informe	Problemas de liquidez, compañías en Chile	Palabras claves del informe	Actividad económica; liquidez	Palabras claves del informe	Rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas
Título del informe	Informe de estabilidad financiera Primer Semestre 2020	Título del informe	Actividades empresariales y liquidez en tiempos de COVID-19	Título del informe	Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador
<p>El Reporte de Estabilidad Financiera 2020 del Banco Central de Chile nos presenta una situación económico negativo para la función de pago de las compañías, ya que su deuda era del 131% del PBI en el primer periodo de 2020, lo que evidencia que numerosas compañías con problemas de liquidez pueden eventualmente convertirse en cuestión de crédito. Las compras a crédito como el inicio de financiar, aumentaron en el último trimestre de 2019. El stock de cuentas por cobrar al cierre de 2019 fue de 10,8% del PBI de ese año, al 31 de marzo de 2020 fue de 9,6% del PBI de 2019. Numerosas compañías chilenas manejan esta táctica de adquisición a crédito para obtener soporte bancario cuando venden a pérdida (Banco Central de Chile (BCCCh), 2020).</p>		<p>La investigación muestra que las ventas tienen una orientación a la disminución ya que los despachos en el 2018 totalizaron S/.143,890.00 en comparación con S/.151,084.50 en 2019, en cambio en el 2020 las ventas cayeron a S/.97,417.85 con un 70 % financiado a crédito por un suma de S/.67,705.40, aunque a diferentes periodos pasados se ha producido un aumento de los compromisos con el distribuidor, en conjunto, las tareas industriales ha tenido un impacto representativo en la liquidez en tiempos de COVID-19, es más pronunciado en los ratios, mostrando una orientación a la disminución, sobre todo a la prueba defensiva alcanzando un nivel de 0.87, lo que indica que las cobranzas no están funcionando y sus activos no logran funcionar de manera muy liquida.(Pizzan, S. L., Torres , H. T., & Villafuerte, A. S., 2021)</p>		<p>En el reporte se observa que un gran número de microempresas se localizan en la provincia del Guayas, por lo que, no se logra determinar que sus indicadores financieros sean superiores que las microempresas de otras provincias del país, el mediano rendimiento de las microempresas en la provincia del Guayas es mínimo que la de las microempresas en otras provincias ecuatorianas, pero aún se debe tener en cuenta que el resto del Ecuador tiene más empresas en desarrollo en la industria extractiva. Las provincias ecuatorianas, cuyos activos promedian más de US\$7 millones, esto beneficiará enormemente a estas empresas. Además, es fundamental señalar que las microempresas de la provincia del Guayas obtienen una capacidad mayor de saldar sus deudas en el corto tiempo, por lo que el estudio muestra. que el 50% de las compañías tienen una disminución de \$ 0.34 para contestar a su deudor en poco tiempo. Asimismo, en el resto de las provincias de Ecuador el 50 % de microempresas disponen de efectivo para liquidar su deuda en corto tiempo. (Zambrano, F. J., Sánchez, M. E., & Correa, S. R., 2021)</p>	
Evidencia del registro en Ms word	<p>Banco Central de Chile (BCCCh). (2020). <i>Informe de estabilidad financiera primer semestre 2020</i>. Banco Central de Chile (BCCCh). Santiago: BCCCh.</p>	<p>Pizzan, S. L., Torres , H. T., & Villafuerte, A. S. (2021). Actividades empresariales y liquidez en tiempos de COVID-19, un caso de estudio de una empresa de servicios. <i>Sapienza: Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios</i>, v. 2, núm. 3, pág. 32–44. doi:https://doi.org/10.51798/sijis.v2i3.121</p>		<p>Zambrano, F. J., Sánchez, M. E., & Correa, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. <i>Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía</i>, 11(22), pp. 235-249. doi:https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03</p>	

Matriz 2. Fuentes de información para el problema a nivel nacional

Problema de investigación a nivel nacional					
Informe nacional 1		Informe nacional 2		Informe nacional 3	
Palabras claves del informe	Liquidez, microempresas, cadena de pagos, COVID 19	Palabras claves del informe	Liquidez, entidades en Perú	Palabras claves del informe	Liquidez, rentabilidad, ratios de liquidez
Título del informe	Influencia de la liquidez en las microempresas de Huancayo en épocas de COVID 19	Título del informe	Informe de Estabilidad del Sistema Financiero 2019	Título del informe	Liquidez y rentabilidad en una empresa privada
<p>Se observó el impacto encontrado durante COVID 19, la ausencia de liquidez y de entradas por ventas hacen que las microempresas huancayinas bajen su posición en el mercado, descuidaran a sus empleados y clientes para impedir la propagación del COVID 19, Con un grado de confianza del 95%, prediga el flujo de efectivo en la serie de pago, el factor indica que los microempresarios manejan el principal flujo de caja proyectado que afecta la realización de sus secuencia de pago, por lo que se determina las restricciones sociales por COVID 19 ya que impactan notablemente al cumplir con sus compromisos financieros en las microempresas, no mostrándose un impacto significativo entre las dos restricciones sociales y cumplir con sus compromisos financieros para microempresas del pueblo de Huancayo. (Espinoza, 2021)</p>		<p>El informe señala que el crecimiento económico del Perú será menor al esperado a principios de año, en torno a 2,7% en 2019 y 3,8% en 2020, y el mismo 25% de las compañías del sector industrial fluye por mora de la deuda de los clientes, según al Banco Central de Reserva, IESF también presenta una evaluación del panorama de la fortaleza del sistema financiero frente a shocks macroeconómicos adversos. Al mismo tiempo, se estudian las principales fortalezas y debilidades del sistema financiero, añaden recomendaciones para la evaluación de políticas públicas que ayuden a proteger lo estable del sistema financiero, argumentando que solo manteniendo la liquidez de las entidades financieras se fortalece la estabilidad. del sistema financiero de su grupo ((Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS), 2019).</p>		<p>El informe muestra la rentabilidad y liquidez, son dos escalas financieras que pueden valorar los negocios en las compañías; la perspectiva óptima de su valor accede a proponer relaciones posibles entre ellas; este artículo tiene como objetivo analizar el nivel de vínculo que existe entre la rentabilidad y la liquidez. El estudio es relevante; se investigaron los estados financieros, durante 2017-2019; la deducción muestra que no se encuentra un nexo significativo (≤ 0.05) entre el índice de rentabilidad y el índice de liquidez; como el Rho de Spearman, la relación de la escala se da en una disminución de niveles. Se concluyó que no existió conexión relevante entre razón corriente, prueba ácida, razón líquida y capital de trabajo y la rentabilidad económica y financiera de las compañías encuestados durante el periodo 2017-2019. (Laura , R., & Phala , N. 2021).</p>	
Evidencia del registro en Ms word	(Espinoza, 2021)	<p>Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS). (2019) <i>Informe de Estabilidad del Sistema Financiero 2019</i>. Superintendencia de Banca , Seguros y AFP del Perú (SBS).Lima:(SBS)</p>		<p>Laura, R. A., & Phala, N. R. (2021). Liquidez y rentabilidad en un colegio privado. <i>Revista Hechos Contables</i>, 1(2), 115–124. doi:https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.79</p>	

Matriz 3. Árbol de problemas a nivel local – organización



Matriz 4. Matriz de problema a nivel local

Causa	Sub causa	¿Porqué?	Problema general
			Categoría problema
Causa 1 Incremento de las mercaderías falladas	Sub causa 1: Equipos de maquinaria constantemente defectuosa	No tiene un mantenimiento constante	La compañía industrial localizada en Lima, se encontraron tres causas que ocasionan la problemática de liquidez. En cuanto a la primera causa, la compañía presenta Incremento de las mercaderías falladas, Ausencia de planificación y organización interna en el área de crédito y cobranza; Deficiente técnica de gestión y preparación al equipo de trabajo. En relación a la causa inicial la compañía muestra equipos de maquinaria constantemente defectuosa ya que no tiene un mantenimiento constante y poseen maquinarias anticuadas; además, cuentan con insumos primarios de mala calidad puesto que existe una disminución de los precios y no existe vigilancia del responsable del área y por último existe una carencia de anaqueles porque el espacio de elaboración de los productos es reducido y los depósitos tienen un limitado espacio. En el segundo punto tenemos a las subcausas que son: enviar a destiempo las facturas a los clientes dado a que no existe planificación, dialogo y control para el comprador. Asimismo, no mantienen vigente al historial de cobranzas debido a no tiene un instrumento de vigilancia y su documentación se encuentra en desorden: por último, se encuentra la ausencia de responsabilidad y compromiso con la compañía ya que esta la falta de colaboradores con experiencia y la ausencia de responsabilidad del colaborador en las cobranzas. Para finalizar el último grupo se realiza la reducción de la producción donde se observa cambios constantes de colaboradores y continuas faltas y tardanzas de estos; también, cuentan con una organización deficiente por parte del jefe en vista que existe un inestabilidad en los puestos de empleo e inexistencia de una gestión adecuada; y por ultimo esto
		Poseen maquinaria anticuada	
	Sub causa 2: Insumos primarios de mala calidad	Por disminuir los precios	
		No existe vigilancia del responsable del área	
	Sub causa 3: Carece de anaqueles	El espacio de elaboración de los productos es reducido	
		Depósitos tienen un limitado espacio	
Causa 2 Ausencia de planificación y organización interna en el área de crédito y cobranza.	Sub causa 4: Enviar a destiempo las facturas a los clientes	No existe planificación	
		No existe control y dialogo hacia el cliente	
	Sub causa 5: No mantienen vigente el historial de cobranzas	No tiene con un instrumento de vigilancia	
		La documentación se encuentra en desorden	
	Sub causa 6: Ausencia de la responsabilidad y compromiso con la compañía	Falta de colaboradores con experiencia	
		Ausencia responsabilidad del colaborador en las cobranzas.	
Causa 3 Deficiente técnica de gestión y preparación al equipo de trabajo	Sub causa 7: Reducción de la producción	Cambios constantes de los colaboradores	
		Continuas faltas y tardanzas de los colaboradores	
	Sub causa 8: Organización deficiente del jefe	Inestabilidad en los puestos de empleo	
		Inexistencia de una gestión adecuada	
	Sub causa 9: Perdida de interés en lo laboral	No existe cargos establecidas conforme a sus destrezas	
		No existe un soporte de parte de sus jefes	

Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional 1:			
Título	Incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito	Metodología	
Autor	Pavón Antamba Cynthia Fernanda	Enfoque	Mixto
Lugar:	Ecuador	Tipo	Descriptivo
Año	2019		
Objetivo	Analizar la incidencia de las ventas al crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito.	Diseño	No experimental
Resultados	De acuerdo a los indicadores de liquidez las medianas empresas comercializadoras de electrodomésticos, cuentan con capacidad de pago para hacer frente a sus obligaciones, se ha incrementado la capacidad de pago a proveedores, las rentabilidades de las empresas han disminuido y que la rotación de las cuentas por cobrar, los niveles de inventario tienen una baja rotación, lo que ocasiona un mayor endeudamiento y una baja rentabilidad	Método	
		Población	15 empresas
		Muestra	15 empresas
Conclusiones	La mayor parte de las ventas de las empresas comercializadoras de electrodomésticos son al crédito, pero no cuenta con un sistema adecuado de cobranzas, poniendo en riesgo la liquidez de la empresa y el incumplimiento de las obligaciones, además que la rentabilidad en los periodos de análisis han disminuido por no contar con una capacidad de rendimiento de capital invertido.	Unidades informantes	
		Técnicas	Encuesta, Observación y análisis documental
		Instrumentos	Guía de entrevista
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)		Método de análisis de datos	Análisis de estados financieros
Referencia	Pavón, C. (2018). Incidencias de las ventas a crédito en la liquidez de las medianas empresas que comercializan electrodomésticos en el distrito metropolitano de Quito. (Tesis de licenciatura), Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas.		

Datos del antecedente internacional 2:			
Título	Cuentas por cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa "Comercializadora El Baraton Baratonsa S.A"	Metodología	
Autor	Arroba S & Solis C.	Enfoque	Cualitativo
Lugar:	Ecuador	Tipo	Descriptiva y explicativa
Año	2017		
Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Demostrar los indicadores de actividad de la empresa • Examinar las políticas y límites de las cuentas por cobrar • Interpretar la eficiencia de recuperación de la cartera de cuentas por cobrar 	Diseño	No experimental
Resultados	De acuerdo al análisis vertical del estado de situación financiera en el 2015 Las cuentas por cobrar representan el activo corriente de mayor peso con 6875% al igual que en el año 2016 con 77.05%.	Método	Análítico, histórico y documental
		Población	
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	No cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos. No tiene un control interno con respecto al otorgamiento de crédito	Técnicas	Técnica documental, Observación directa, entrevista
		Instrumentos	Libros, revistas, notas de autores relacionados a cuentas por cobrar, observación directa, ficha de entrevista
		Método de análisis de datos	Los Estados financieros y en especial el estado de situación financiera
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Arroba S & Solis C. (2017), se realizó un análisis para confirmar las políticas de cobranza en la industria del comercio. En cuanto al método, manejaron los estados financieros y entrevistas. Además, se muestran que las deducciones que se ha asignaron demasiado crédito a los clientes, con un aumento interanual del 5,4% en las carteras morosas de 2016 a 2017, y un aumento en la tasa de cobros sospechosos. Al final se concluyó que la mayoría de los clientes eran del sector industrial, muchos de los cuales trabajaban de manera informal, eran contribuyentes deudores, y otros. Para ello, se deben fortalecer los controles internos sobre las políticas de crédito y cobranza de los clientes y, finalmente, se debe restaurar el plan en todas las áreas de la compañía, con capacitación de los responsables de esa área.		
Referencia	Arroba S & Solis C. (2017). Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador. Recuperado de http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html		

Datos del antecedente internacional 3:			
Título	El riesgo de liquidez de empresas argentinas.	Metodología	
Autor	Verónica Améndola	Enfoque	Mixto
Lugar:	Buenos Aires, Argentina	Tipo	Proyectiva
Año	2018		
Objetivo	Dar a conocer la situación de liquidez en empresas argentinas debido a los consumos excesivos y malas inversiones	Diseño	No experimental
Resultados	Los resultados más evidentes en las empresas son, que muchas de ellas se vuelven cada vez más dependientes a los préstamos y de deudas bancarias lo cual no solo afectaría a la liquidez, debido a que los intereses y moras en los bancos son altos; de igual manera la empresa también se encuentra con riesgo de afectarse solventemente.	Método	Holístico
		Población	120 empresas en Buenos Aires.
		Muestra	50 empresas en Buenos Aires
		Unidades informantes	1 a 2 encargados de cada empresa encuestada.
Conclusiones	Se concluye que la deuda con países extranjeros, fue tanta que la gran mayoría de las entidades no podía afrontar, estando en crisis económica ese año en argentina, además no solo los extranjeros cobraban sino también las entidades bancarias de ese país solicitando el monto con intereses u obligaba a la empresa a darse a la bancarrota lo cual perjudico muchas empresas pequeñas y grandes	Técnicas	Encuesta estructurada
		Instrumentos	Proformas
		Método de análisis de datos	Exploratorio
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Amendola (2018), se observó un estudio para conocer la situación financiera y económica de las compañías pequeñas y medianas de Buenos Aires. El método emplea un método mixto y un diseño experimental. También los efectos del estudio muestran que varios representantes de la industria mantienen un exceso de deudas bancarias de 23, lo que resulta en un capital de trabajo insuficiente después del pago de la deuda, por otro lado, las deudas financieras aumentan debido a la morosidad en los pagos, lo que resulta en un aumento de intereses y atrasos, seguido de problemas de liquidez. La conclusión final es que debido a las altas tasas de interés en las empresas financieras y la crisis económica en Argentina, las entidades deben ser más rigurosas en el análisis de sus cuentas por pagar y evitar caer en deudas.		
Referencia	Amendola, V. (2018), <i>Riesgo de Liquidez en Empresas Argentinas Seguirá Alto</i> . Revista BAE Negocios, Buenos Aires, Argentina		

Datos del antecedente internacional 4:			
Título	Cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la unidad educativa Nuevo Continente.	Metodología	
Autor	Adriana Stephanie Castro González	Enfoque	Mixto
Lugar:	Guayaquil	Tipo	Descriptivo
Año	2020		
Objetivo	Proponer mejoras a la gestión de las cuentas por cobrar, con la aplicación de políticas y procesos que sistematicen la identificación del riesgo de crédito para mejorar la salud financiera de la entidad.	Diseño	Experimental
Resultados	La importancia de este proyecto está orientada hacia un control efectivo de las cuentas por cobrar que realiza la Institución educativa, con el fin de identificar los problemas que se presentan y proporcionar alternativas de solución y recomendaciones.	Método	Análisis del planteamiento del problema
		Población	11 personas
		Muestra	
		Unidades informantes	Trabajadores de Educativa Nuevo Continente de la ciudad de Guayaquil
Conclusiones	No existen políticas para otorgar crédito en la unidad educativa, aquello provoca que no se mida la capacidad de pago de los clientes y exista una alta tasa de clientes que no cumplen con las condiciones de pago, lo que ocasiona el aumento de incobrabilidad en las cuentas, la unidad educativa no presenta un departamento que controle con indicadores financieros la evolución de la salud financiera de la entidad, tales como la liquidez y rentabilidad.	Técnicas	Investigación bibliográfica, Investigación documental, entrevista
		Instrumentos	Cuestionario
		Método de análisis de datos	Análisis documental, Recolección de información.
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Castro (2020), en este estudio sobre las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en las instituciones educativas, el objetivo es proponer mejoras en la gestión de cobros para optimizar la liquidez y bienestar financiera en la sociedad. En la tesis se utilizaron entrevistas a tres trabajadores y se realizó un estudio documental de los estados financieros del año 2018. El efecto del estudio vertical es que, en el 2019, flujo de caja y sus equivalentes se manifestó el 2,64% en el 2017 y el 134% en el 2018, las cuentas por cobrar representaron el 47,61% en el 2017 y el 42,28% en el 2018, lo que quiere decir que hay problemas de liquidez, no pudiendo realizar sus obligaciones a corto plazo. Además concluyó que la liquidez estaba equivocadas porque (1) no había una política de otorgamiento de crédito, (2) no contaba con un área de cobranza para monitorear la cobranza y controlar los indicadores financieras, (3) no tenían una planificación de capacitar a los empleados que hacen préstamos, y (4) no entienden los principios contables para mostrar deterioros por deudas irre recuperables.		
Referencia	Castro, A. (2020). Cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la unidad educativa Nuevo Continente. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil(Tesis Profesional), Guayaquil-Ecuador.		

Datos del antecedente internacional 5:

Datos del antecedente internacional 5:			
Título	Cartera de créditos y cobranza y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A.	Metodología	
Autor	Mera Rivera, Johanna Mariela Ordoñez Vivero, Rosa Elena	Enfoque	Cualitativo
Lugar:	Ecuador-Guayaquil	Tipo	Descriptiva
Año	2017		
Objetivo	Examinar la morosidad de la cartera de créditos y cobranzas, aplicando tratamiento de la información de antigüedad de clientes e indicadores financieros, con el fin de medir la liquidez y rentabilidad de la empresa.	Diseño	Transversal
Resultados	La empresa presenta escasez de liquidez, debido a la falta de personal calificado que se encargue del otorgamiento de créditos y procedimientos de cobranza. Asimismo, la falta de liquidez se debe al retraso de los clientes por el pago respectivo de sus cuentas, por lo que la empresa se ve en la necesidad de recurrir a préstamos bancarios para cubrir sus gastos y pagos a proveedores del exterior.	Método	Deductivo - inductivo
		Población	20 personas
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	Se concluye que la empresa debe implementar procedimientos y políticas de cobranzas, así como capacitación o renovación del personal a cargo de los créditos y cobros. Con ello, se mejoraría la cobranza aumentando de manera significativa la liquidez que en consecuencia ayudaría a cubrir los pagos a proveedores y gastos recurrentes.	Técnicas	Entrevista
		Instrumentos	Cuestionario
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Mera, Ordoñez (2017), se mencionó la falta de liquidez de la compañía, también a la escasez del personal competente, responsables de los procesos de cobranza y de otorgar créditos. Nuevamente, la escasez de liquidez se da para que los clientes retrasen sus liquidaciones en sus diferentes cuentas, por lo que las compañías se ven en la obligación de requerir a prestadores bancarios para envolver sus comisiones y pagos a proveedores extranjeros. Por ello, concluyeron, las compañías deben efectuar procesos y políticas de cobranza, así como capacitar o actualizar a los responsables de crédito y cobranza. De esta manera, se optimizará la cobranza, lo que se traducirá en un incremento relevante de la liquidez, lo que puede ayudar a pagar las deudas a los proveedores y sus adquisiciones frecuentes.		
Referencia	Mera, J.; Ordoñez, R. (2017). Cartera de créditos y cobranza y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A. Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.		

Datos del antecedente nacional 1:

Título	Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC	Metodología	
Autor	Monge Gaspar, Claudia Pamela	Enfoque	Mixto, Holístico
Lugar:	Lima	Tipo	Proyectiva no experimental
Año	2018	Diseño	Proyectista
Objetivo	Proponer la mejora en la gestión de cobranzas, para incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC.	Método	Cualitativo y cuantitativo
Resultados	Se observa que en el año 2017 hubo una disminución de S/ 0.05 es decir de S/ 1.02 en el año 2016 a S/1.07 en el año 2017, demostrando que la empresa no se encuentra en buena posición líquida, lo que hace suponer que no podría hacer frente a sus obligaciones a corto plazo de 1.02 y 1.07. A su vez se muestra que la empresa tiene entrada de efectivo cada 82 días para el año 2017 y 75 días para el año 2016, quiere decir que se ha reducido el promedio de cobranza, lo que puede ser por menores ventas al crédito o incremento de morosidad. Así mismo para el 2017 tiene 0.58 % y para el año 2016 0.53 %, lo cual muestra que la empresa incrementó su endeudamiento, en el año 2017 demostrando que realiza su gestión con menor capital propio y mayor capital de terceros.	Población	15 personas
		Muestra	Area administrativa, financiera y contable
		Unidades informantes	Trabajadores de la empresa
Conclusiones	Se diagnostica que la empresa tiene capacidad limitada para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo y su promedio de cuentas por cobrar se ha incrementado. La entidad no cuenta con el personal suficiente destinado a la liberación de cartera, por ende esto se convierte en una debilidad para la entidad y se propuso rediseñar la cartera de cobranzas para impactar en los indicadores de morosidad.	Técnicas	Encuesta y entrevista
		Instrumentos	Cuestionario
		Método de análisis de datos	Tablas de frecuencia absoluta y porcentual
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Monge. (2018), la gestión de cobranzas para incrementar la empresa Insumos Químicos Alfa SAC ,2018. a liquidez en la investigación lo realizó mediante un enfoque mixto, aplicando un método holístico, con una muestra de 3 trabajadores de una total de 15, utilizó encuestas y entrevistas para la recopilación de datos, dando como resultado que la empresa ha reducido su liquidez y en gran parte se debe a las cuentas por cobrar, ya que, el departamento de créditos y cobranzas no está realizando un trabajo de forma eficiente para reducir las cuentas por cobrar, al contrario, están cuentas han ido incrementando y si no se implementa el proceso de control para afrontar esta deficiencia, la entidad podría tener futuros apuros, respecto a la liquidez y no podría tener el suficiente dinero líquido para cubrir sus deudas a corto plazo. La mayor deficiencia se encuentra en el departamento de créditos y cobranzas, por lo cual se debe rediseñar los controles a seguir, para que esto pueda reducir y se disminuyan los indicadores de morosidad, para que la liquidez mejore.		
Referencia	Monge, C (2018). Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa insumos Químicos Alfa SAC, 2018.Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Norbert Wiener, Perú. Recuperado de http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2489/TESES%20Monge%20Claudia.pdf?sequence=1&isAllowed=y		

Datos del antecedente nacional 2:			
Título	El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas	Metodología	
Autor	Miquel Fernando Ramos Romero	Enfoque	
Lugar:	Lima	Tipo	Descriptivo - explicativo
Año	2018		
Objetivo	Determinar si el financiamiento de las instituciones financieras influye en la liquidez de las Micros y Pequeñas empresas Agroexportadoras	Diseño	Experimental
Resultados	El financiamiento influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias”, permitiendo a las empresas desarrollar proyectos sostenibles con producción uniforme y brindar servicios de calidad a la comunidad internacional	Método	Inductivo- deductivo Analítico-sintético
		Población	120 personas
		Muestra	63 personas
		Unidades informantes	
Conclusiones	El financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, influye positivamente en la liquidez, lo que les permite realizar proyectos sostenibles en este segmento empresarial. Así mismo se infiere que las mencionadas empresas pasan a ser formales trayendo beneficios tanto al fisco como a trabajadores.	Técnicas	Observación, Encuestas
		Instrumentos	Ficha de Observación y Ficha de Encuesta
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Ramos, M. (2018), en consecuencia, el financiamiento participa activamente en la liquidez de las grandes y micros empresas industriales de la región Lima, empoderándolas para progresar planes sustentables con similar productividad y promoviendo servicios de primer nivel involucrando a pueblos extranjeras. Por último, se determina que el financiamiento permitido por la financiadora tener un impacto positivo en la liquidez, lo que permite ejecutar planes sustentables dentro del ámbito industrial. También, se empuja a la empresa a responsabilizarse y generar beneficios para el fisco y sus trabajadores.		
Referencia	Ramos, M. (2018). El Financiamiento y su influencia en la liquidez de la micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región de Lima provincias 2015-2016. Para obtener el grado académico de maestro en ciencias contables y financieras con mención en finanzas e inversiones internacionales. Universidad San Martín de Porres, Lima.		

†)

Datos del antecedente nacional 3:			
Título	Análisis de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Grupo Agrobien SAC, Jaén	Metodología	
Autor	Menor Vilchez, Dominga Analí	Enfoque	Cuantitativo
Lugar:	Chiclayo	Tipo	No experimental
Año	2019		
Objetivo	Determinar el nivel de influencia de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Grupo Agrobien SAC, Jaén.	Diseño	Explicativo y correlacional
Resultados	Se determina que las cuentas por cobrar influyen en la falta de liquidez que cuenta la empresa, pues los resultados de los ratios concluyen que la empresa demora aproximadamente 220 días en recuperar las cuentas por cobrar, y por cada S/1.00 de deudas, solo cuenta con S/0.20 céntimos para cubrir sus obligaciones a corto plazo.	Método	Análítico – sintético
		Población	8 colaboradores de la empresa.
		Muestra	8 colaboradores, conformador por: 1 gerente general, 1 subgerente de comercialización, 1 encargado de ventas y almacén, 2 asistentes de ventas, 1 asesor técnico, 1 encargado del área contable y 1 asistente de gerencia.
		Unidades informantes	
Conclusiones	Se concluye que la empresa carece de liquidez en el primer semestre del año. Al respecto a inicios del año 2017 si contaba con liquidez, por ende, se concluye que la empresa no cumple con sus obligaciones corrientes en los primeros meses del año, por lo que busca financiarse una vez al año como mínimo. Asimismo, también tiene problemas con sus políticas de créditos y cobranzas, generando que los clientes no cancelen en los plazos establecidos y obteniendo un grave problema de liquidez.	Técnicas	Análisis documental y entrevista
		Instrumentos	Encuestas
		Método de análisis de datos	Recopilación de información
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Menor (2019), determina que las cuentas por cobrar no son absueltas en un periodo de 220 días y que por cada S/1.00 de deuda, solo se cuenta con S/0.20 de céntimos, lo que genera que la empresa no cuente con liquidez para cubrir esas obligaciones a corto plazo. Asimismo, se concluye que, al tener un alto índice de cuentas por cobrar, estas generen una deficiencia en la entidad, afectando considerablemente su liquidez e incrementando más intereses y moras con sus proveedores. Este problema guarda relación con nuestra investigación pues demuestra la falta de organización y gestión en el área de cobranzas.		
Referencia	Menor, D. (2019). <i>Análisis de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Grupo Agrobien SAC, Jaén</i> . (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público): Chiclayo: Universidad César Vallejo.		

Datos del antecedente Nacional 4:			
Título	Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una compañía de transporte, Lima 2019-2020	Metodología	
Autor	Mario Alonso Rebatta Gálvez	Enfoque	Mixto
Lugar:	Lima - Perú	Tipo	Proyectivo
Año	2020		
Objetivo	Sugerir políticas para potenciar la liquidez de la compañía de transportes, Lima 2020.	Diseño	Explicativo secuencial
Resultados	los resultados alcanzados se presentan las problemáticas encontradas, como la realidad de un alto índice de morosidad en las cobranzas poniendo así la liquidez en riesgo, de igual modo las políticas realizadas al inicio de la vida comercial de la compañía no permitía ponerle énfasis en las políticas de pagos y cobranzas, además no había un uso efectivo de herramientas financieras.	Método	Deductivo - inductivo
		Población	La empresa
		Muestra	Tres colaboradores
		Unidades informantes	Se utilizaron los siguientes participantes debido a que el gerente financiero es aquel responsable para brindar las decisiones del área de cobros y tesorería, el analista financiero se encarga de procesar y redirigir la información y análisis a gerencia, y por último el 25 26 asistente de finanzas se encarga de los registros y armado de cuadros, tanto de los cobros como de los pagos.
Conclusiones	se elaboró la propuesta de solución haciendo uso del factoring para los clientes Al y el descuento por pronto pago para clientes no representativos para aumentar el activo disponible, implementación de nuevas políticas de cobranzas y pagos, por último proyecciones para marcar un objetivo al cual alcanzar.	Técnicas	Encuesta
		Instrumentos	Cuestionario
		Método de análisis de datos	En el estudio mixto, su utilización será mediante el sistema ATLAS.TI para el procesamiento y obtención de los resultados mediante la validación, utilizando así la triangulación
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Rebatta, M. (2020), se efectuó una investigación para implementar políticas y maximizar la liquidez de la compañía de transportes. De acuerdo a la entrevista realizada a los 3 colaboradores, coincidieron que la empresa no contaba con un adecuado proceso de gestión de cobros, debido al exceso de créditos otorgados a los clientes, sin antes recurrir a filtros de historial crediticio, también por no contar con un filtro de cobranzas actualizado. Asimismo, se utilizó el análisis documental para comparar datos, donde se dio como resultado que la compañía presentaba problemas para saldar sus pasivos a corto plazo y que no había un buen manejo de las herramientas financieras, dando un incremento del 3% más de cuentas por cobrar comerciales para el año 2020. Finalmente, el investigador concluyó que la empresa debería implementar el factoring para sus clientes más representativos y el descuento por pronto pago al resto que muestre un buen historial crediticio.		
Referencia	Rebatta, M. (2020). Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una compañía de transporte Lima 2019-2020. (Tesis de título profesional). Universidad Privada Norbert Wiener, Perú		

Matriz 6. Esquema de Teorías

Teorías contables			
Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?
1. Teoría de la contabilidad	Walter Sánchez Chinchilla	<p>La información contable siempre ha estado orientada a facilitar la toma de decisiones por parte de sus usuarios y a proporcionar un lenguaje capaz de incluir a todas las áreas de la organización. Siguiendo este objetivo, y en concordancia con la evolución del entorno, se ha ido desarrollando la contabilidad, los sistemas de control por excelencia han sido siempre los sistemas de información contable para intentar controlar otras variables relacionadas con el entorno. Los sistemas de control han evolucionado paralelamente a como lo han hecho las organizaciones (Lluís & Bagur, 2006)</p>	<p>Esta teoría apporto en el área de contabilidad con la finalidad de mejorar cada uno de los procesos contables para poder mostrar los estados financieros razonables ante la gerencia, así tomen disposiciones apropiada para mejorar la rentabilidad y la liquidez.</p> <p>La teoría contribuye al campo de la contabilidad para optimizar todos los procesos contables con el fin de presentar estados financieros lógico a la dirección para que puedan tomar medidas apropiadas para renovar la rentabilidad y la liquidez.</p> <p>En su teoría indica que las informaciones contables siempre está orientado a facilitar la toma de decisiones y optimizar el funcionamiento de la empresa, también nos permite información sobre de cuantos activos dispone, el proceder de los individuos de los sistemas de control, nos permite relacionar con cada individuo con el trabajo que realiza en la organización, por la motivación y la participación de cada individuo (Lluís & Bagur, 2006)</p>
2. Teoría de la liquidez	Pedro Rubio Domínguez	<p>Refiere a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. La falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales ,también puede</p>	<p>Se emplea de tal forma que la compañía obtendrá la capacidad de adquirir fondos y así poder cumplir con sus compromisos con los acreedores. La liquidez se puede calcular utilizando ratios financieros que ayudan a evaluar la competencia de una compañía para cumplir con sus compromisos.</p>

		suponer un freno notable a la capacidad de expansión, Es decir la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra (Rubio,2007,p. 17)	
3. Teoría Neoclásica	Guillermo Maya Muñoz	Según Muñoz (1993) con respecto a La Teoría Neoclásica: <i>La, idea de que el sistema económico se ajusta automáticamente y opera a pleno empleo proviene del hecho de la aceptación de la ley de Say. Es decir, que toda oferta crea su propia demanda. Y "una teoría así basada, es claramente incompetente para solucionar los problemas del desempleo y del ciclo de negocios (p. 177)</i>	Se incluye porque esta teoría es sustancial, puesto que muestra lo que sucede en el interior de un ciclo económico y nos ayuda a comprender cómo dirigir, guiar y vigilar a un conjunto de individuos para conseguir un fin común.

Teorías administrativas			
Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?
1. Teoría matemática de la administración	Chiavenato, Idalberto	Según Chiavenato (2006) La Teoría matemática aplicada a la solución de los problemas administrativos se conoce como Investigación de operaciones (IO). La mayor aplicación de la Teoría matemática reside en la llamada administración de las operaciones (denominación dada a varios temas de la Teoría matemática) en organizaciones de manufactura y de servicios que involucran actividades relacionadas con productos o servicios, procesos y tecnología, ubicación industrial, administración de la calidad, planeación y control de operaciones. (p.382)	Se incluye a la tesis debido a que nos apoyará a establecer las acciones que se correspondan con las compañías industriales, para que de esa manera tomen medidas convenientes.
2. Teoría de la organización	Fayol, Henry	Según Fayol (citado en Hernández, 2011) La teoría de la organización establece además el propósito de demostrar el valor de las experiencias recogidas en la carrera industrial, que implicaba un estudio de las empresas desde una óptica más funcional que operativa; es decir, mirando a la empresa desde arriba, establece como fundamento de la escuela organicista, que las empresas deben estructurarse, organizarse, dividirse en funciones que permitan visualizar el ejercicio de la administración bajo el enfoque de proceso.(p.44)	Esta teoría se introducirá en la tesis, ya que, se refiere a cómo las organizaciones deben administrar su tarea para tomar mejores decisiones, coordinar y apoyarnos entre nosotros.
3. Teoría de la Planificación Estratégica	Terry, George.	Para Terry (citado en Flores, 2012) Indica lo siguiente: En cualquier empresa la estrategia en la planificación se relaciona con el manejo de los desarrollos internos de la empresa y con las fuerzas externas que afectan el cumplimiento exitoso de los	Esta teoría se contendrá en la investigación debido a que nos enseña a utilizar y obtener los instrumentos externos e internas de la compañía para desarrollar un propósito en curso y además

		objetivos estipulados, Normalmente la estrategia se usa con referencia a los hechos fundamentales, amplias perspectivas y periodos a largo plazo, pero estos no son requisitos fines (p.237).	para encontrar recursos a los dificultades financieras de las compañías.
--	--	---	--

Teorías de sistemas			
Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?
1. Teoría General de Sistemas	Bertalanffy, Ludwig.	Según Bertalanffy (citado en Chiavenato, 2006) “El sistema es un conjunto de unidades recíprocamente relacionadas, del cual se derivan dos conceptos: el de propósito (u objetiva) y el de globalización (o totalidad). Esos dos conceptos retratan dos características básicas del sistema” (p.441).	Esta teoría colaborará en la tesis puesto que se utilizara diferentes argumentos, en este asunto interno de la compañía, pues se tiene que emplearse en grupo, incluido al total de los empleados de la compañía
2. Teoría de la información	Shanon, Claude E.	Según Shanon (citado en López, 1998) Indica lo siguiente: “Esta teoría es de un alcance muy acotado, debido a que se refiere sólo a las condiciones técnicas que permiten la transmisión de mensajes, pero eso no impidió que lograra una amplia repercusión y terminara elevada a la calidad de paradigma. Establece los límites de cuánto se puede comprimir la información y de cuál es la máxima velocidad a la que se puede transmitir información” (p.2)	Esta teoría experimenta la conducción y transferencia de los datos en diferentes sistemas de un medio, por esta razón se debe incorporar a la investigación, ya que en la compañía industrial los sitios más estudiados serán el área de producción y cobranza.

Teoría Administrativa			
Autor de mayor relevancia o creador de la teoría:			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
Cita textual	Según Chiavenato (2006) La Teoría matemática aplicada a la solución de los problemas administrativos se conoce como Investigación de operaciones (IO). La mayor aplicación de la Teoría matemática reside en la llamada administración de las operaciones (denominación dada a varios temas de la Teoría matemática) en organizaciones de manufactura y de servicios que involucran actividades relacionadas con productos o servicios, procesos y tecnología, ubicación industrial, administración de la calidad, planeación y control de operaciones. (p.382)	Según Fayol (citado en Hernández, 2011) La teoría de la organización establece además el propósito de demostrar el valor de las experiencias recogidas en la carrera industrial, que implicaba un estudio de las empresas desde una óptica más funcional que operativa; es decir, mirando a la empresa desde arriba, establece como fundamento de la escuela organicista, que las empresas deben estructurarse, organizarse, dividirse en funciones que permitan visualizar el ejercicio de la administración bajo el enfoque de proceso.(p.44)	Para Terry (citado en Flores, 2012) Indica lo siguiente: En cualquier empresa la estrategia en la planificación se relaciona con el manejo de los desarrollos internos de la empresa y con las fuerzas externas que afectan el cumplimiento exitoso de los objetivos estipulados, Normalmente la estrategia se usa con referencia a los hechos fundamentales, amplias perspectivas y periodos a largo plazo, pero estos no son requisitos fines (p.237).
Parfraseo	Determina la influencia que tiene aplicar las matemáticas a la administración, para solucionar problemas que preocupan a los gerentes, analizándolas desde una perspectiva más técnica. (Chiavenato, 2006)	Indica que una empresa debe dividir las actividades y funciones de acuerdo a las habilidades de cada trabajador, posteriormente lograr que la actividad sea desarrollada eficientemente. (Hernández, 2011)	Manifiesta que toda entidad debe tener estrategias financieras, dividiéndolas en un corto y largo plazo; de esa manera se influirá positivamente en todos los procesos de la entidad con respecto a los problemas causados. (Flores, 2012)
Evidencia de la referencia utilizando Ms word	Chiavenato, I. (2006). Introducción a la teoría general de la administración. México, D.F.: Mc Graw Hill Education.	Hernández, H. (2011). La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científica, funcional, burocrática y de relaciones humanas. Revista Científica 9, (1), 38-51. Recuperado de: https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3875234	Flores, J. (2012). Contabilidad Gerencial Contabilidad de Gestión Empresarial. Perú: Centro de especialización en contabilidad y Finanzas.
Relación de la teoría con el estudio	La teoría matemática de la administración se debe incluir a la investigación porque nos ayudará a determinar las actividades que se relacionen con las empresas industriales, para de esa forma tomar decisiones adecuadas; igualmente la teoría de la organización se incluirá porque nos hace referencia de cómo se debe manejar la gestión, para una mejor toma de decisiones, aprender a organizarse y ayudarse entre todos; finalmente la teoría la planificación estratégica será incluida porque nos hace referencia de como contar y tener herramientas internas y externas de la empresa para la elaboración de un proyecto en marcha, también para buscar soluciones a problemas financieros empresariales.		
Redacción final	La teoría matemática de la administración determina la influencia que tiene aplicar las matemáticas a la administración, para solucionar problemas que preocupan a los gerentes, analizándolas desde una perspectiva más técnica, siendo incluida a la investigación porque nos ayudará a determinar las actividades que se relacionen con las empresas industriales, para de esa forma tomar decisiones adecuadas. La teoría de la organización indica que una empresa debe dividir las actividades y funciones de acuerdo a las habilidades de cada trabajador, posteriormente lograr que la actividad sea desarrollada eficientemente, asimismo se incluirá porque nos hace referencia de cómo se debe manejar la gestión, para una mejor toma de decisiones, aprender a organizarse y ayudarse entre todos. Finalmente, la teoría de la planificación estratégica manifiesta que toda entidad debe tener estrategias financieras, dividiéndolas en un corto y largo plazo; de esa manera se influirá positivamente en todos los procesos de la entidad con respecto a los problemas causados, será incluida a nuestra investigación, porque nos hace referencia de como contar y tener herramientas internas y externas de la empresa para la elaboración de un proyecto en marcha, también para buscar soluciones a problemas financieros empresariales (Chiavenato, 2006; Hernández, 2011; Flores, 2012).]		

Teoría de Sistemas - Teoría Económica			
Autor de mayor relevancia o creador de la teoría:			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3 (Teoría Económica)
Cita textual	Según Bertalanffy (citado en Chiavenato, 2006) "El sistema es un conjunto de unidades reciprocamente relacionadas, del cual se derivan dos conceptos: el de propósito (u objetiva) y el de globalización (o totalidad). Esos dos conceptos retratan dos características básicas del sistema" (p.441).	Según Shanon (citado en López, 1998) Indica lo siguiente: "Esta teoría es de un alcance muy acotado, debido a que se refiere sólo a las condiciones técnicas que permiten la transmisión de mensajes, pero eso no impidió que lograra una amplia repercusión y terminara elevada a la calidad de paradigma. Establece los límites de cuánto se puede comprimir la información y de cuál es la máxima velocidad a la que se puede transmitir información" (p.2)	Según Ekelund & Hébert (2005) argumenta que los economistas clásicos consideraban que los individuos mantienen dinero por el motivo transacción e incluso por el motivo precaución. Esta función, llamada función de preferencia por la liquidez, la existencia de la demanda especulativa de dinero significa que el mecanismo por medio del cual el dinero influye en la renta y en el empleo en el sistema económico.
Parfraseo	En una organización por naturaleza cada mecanismo que lo conforma cumple un papel significativo, por ello, si existiera una deficiencia o ascenso en cualquier módulo afectaría a todo en general ya que hay una conexión entre sí mismas. (Chiavenato, 2006).	Toda información debe estar relacionada con su transmisión y procesamiento, basadas en las leyes matemáticas, utilizando diferentes métodos para desarrollar de manera eficiente la recolección de datos. (López, 1998)	Pretende definir todo aspecto económico, de acuerdo a distintas variables, centrándose principalmente en la liquidez. Esta teoría busca incrementar la utilidad a través de asignaciones de recursos. (Ekelund R. & Hébert R., 2005)
Evidencia de la referencia utilizando Ms word	Chiavenato, I. (2006). Introducción a la teoría general de la administración. México, D.F.: Mc Graw Hill Education.	López, R. (1998). Crítica de la Teoría de la Información . Cinta de Moebio, (3), [fecha de Consulta 26 de Septiembre de 2020]. ISSN: . Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=101/10100304	Ekelund R. & Hébert R. (2005). <i>Historia de la teoría económica y de su método</i> . México, D.F: Mc Graw Hill Education.
Relación de la teoría con el estudio	La teoría general de sistemas aportará en nuestra investigación porque se emplea a distintos temas, en este caso dentro de la entidad, pues se tiene que trabajar en conjunto, incluyendo a todos los trabajadores de la empresa; también la teoría de la información estudia el manejo y transmisión de datos entre distintos sistemas de un medio, por ese motivo se debe incluir a nuestra investigación, porque en la empresa industrial las áreas más evaluadas serán cobranzas y producción; y por último la teoría económica será aplicada a nuestra investigación, porque define la actividad económica que realiza una empresa, asimismo sobre los problemas de liquidez que puede ser ocasionado principalmente por mala gestión, no contar con políticas o ausencia en el área de créditos y cobranzas.		
Redacción final	La teoría general de sistemas hace referencia que en una organización por naturaleza cada mecanismo que lo conforma cumple un papel significativo, por ello, si existiera una deficiencia o ascenso en cualquier módulo afectaría a todo en general ya que hay una conexión entre sí mismas, aportará en nuestra investigación porque se emplea a distintos temas, en este caso dentro de la entidad, pues se tiene que trabajar en conjunto, incluyendo a todos los trabajadores de la empresa. La teoría de la información nos dice que toda información debe estar relacionada con su transmisión y procesamiento, basadas en las leyes matemáticas, utilizando diferentes métodos para desarrollar de manera eficiente la recolección de datos, por ese motivo se debe incluir a nuestra investigación, porque en la empresa industrial las áreas más evaluadas serán cobranzas y producción. Por último, la teoría económica pretende definir todo aspecto económico, de acuerdo a distintas variables, centrándose principalmente en la liquidez. Esta teoría busca incrementar la utilidad a través de asignaciones de recursos, será aplicada a nuestra investigación, porque define la actividad económica que realiza una empresa, asimismo sobre los problemas de liquidez que puede ser ocasionado principalmente por mala gestión, no contar con políticas o ausencia en el área de créditos y cobranzas (Chiavenato, 2006; López, 1998; Ekelund & Hébert, 2005).		

