



**Universidad  
Norbert Wiener**

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

**Tesis**

**Análisis financiero para optimizar la liquidez en una empresa de  
servicios, Lima 2022**

**Para optar el título profesional de Contador Público**

**AUTORA**

**Br. Colca Hidalgo, Mariela Margot**

**ORCID**

**0000-0002-8560-9653**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD**

**Sociedad y transformación digital**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD**

**Gestión, negocios y tecnociencia**

**LIMA - PERÚ**

**2022**

## Miembros del jurado

Presidente del jurado

.....

ORCID

Secretario

.....

ORCID

Vocal

.....

ORCID

Asesor metodólogo

Dr. David Flores Zafra

ORCID: 000-0001-5846-325X

Asesora temática

Mg. Manrique Linares Cynthia Polett

ORCID: 0000-0002-7351-5406


El presente trabajo de está dedicado a mi padre, a mi esposo y a mi hermana por su constante apoyo y en especial a mi querida hija, por soportar a una madre que estudia y trabaja.

### **Dedicatoria**

### **Agradecimiento**

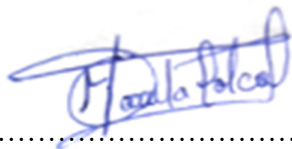
Agradecer a Dios por haber logrado superar esta pandemia, por contar con salud, trabajo y una familia, a mi centro de estudios, a los docentes que compartieron con nosotros sus conocimientos y a mi familia por ser el motor de mi vida.

## Declaración de autoría

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

Yo, Colca Hidalgo Mariela Margot, estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Análisis financiero para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022” para la obtención del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

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



.....  
Firma

Colca Hidalgo Mariela Margot

DNI: 21289371



Lima, 24 de junio de 2022.

## Índice

	<b>Pág.</b>
Carátula	i
Miembros del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Índice de cuadros	x
Resumen	xi
Abstract	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>13</b>
<b>II. MÉTODO</b>	<b>29</b>
2.1 Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos	29
2.2 Población, muestra y unidades informantes	31
2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes	32
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
2.5 Proceso de recolección de datos	34
2.6 Aspectos éticos	34
<b>III. RESULTADOS</b>	<b>35</b>
3.1 Descripción de los resultados cuantitativos	35
3.2 Descripción de los resultados cualitativos	47
3.3 Diagnostico	31
3.4 Propuesta	35
3.4.1 Priorización del problema	35
3.4.2 Consolidación del problema	36
3.4.3 Fundamentos de la propuesta	36
3.4.4 Categoría solución	37
3.4.5 Direccionalidad de la propuesta	38
3.4.6 Actividades y cronograma	39

<b>IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	40
4.1 Discusión	40
4.2 Conclusiones	44
4.3 Recomendaciones	46
<b>REFERENCIAS</b>	48
<b>ANEXOS 61</b>	
<b>Anexo 1: Matriz de consistencia</b>	57
Anexo 2: Evidencias 1 Estados financieros proyectados	58
Anexo 3: Evidencias 2 flujograma de créditos y cobranzas	67
Anexo 4: Evidencias 3 Manual de políticas de créditos y cobranzas	74
Anexo 5: Instrumento cuantitativo	83
Anexo 6: Instrumento cualitativo	90
Anexo 7: Pantallazos Atlas.ti	94
Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta	96
Anexo 8: Ficha de evaluación de la tesis holística	103
Anexo 10: Turnitin	105
Anexo 10: Matrices de trabajo	106

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1</b> Categorización	32
<b>Tabla 2</b> Análisis vertical de efectivo y equivalente de efectivo	35
<b>Tabla 3</b> Análisis vertical de las cuentas por cobrar comerciales	36
<b>Tabla 4</b> Análisis horizontal del efectivo y equivalente de efectivo	37
<b>Tabla 5</b> Análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales	38
<b>Tabla 6</b> Análisis de la liquidez corriente	39
<b>Tabla 7</b> Análisis del ratio de prueba ácida	40
<b>Tabla 8</b> Análisis del ratio de tesorería o de caja	41
<b>Tabla 9</b> Análisis de la rotación y periodo promedio de cuentas por cobrar	42
<b>Tabla 10</b> Análisis de la rotación y periodo promedio de cuentas por pagar	44
<b>Tabla 11</b> Análisis del capital de trabajo	45
<b>Tabla 12</b> Análisis del índice de endeudamiento	46

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 1</b> Diagrama de Ishikawa	16
<b>Figura 2</b> Análisis vertical del efectivo y equivalente de efectivo	35
<b>Figura 3</b> Análisis vertical de las cuentas por cobrar comerciales	36
<b>Figura 4</b> Análisis horizontal del Efectivo y equivalente de efectivo	37
<b>Figura 5</b> Análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales	38
<b>Figura 6</b> Análisis de la liquidez corriente	39
<b>Figura 7</b> Análisis del ratio de prueba ácida	40
<b>Figura 8</b> Análisis del ratio de Tesorería	41
<b>Figura 9</b> Análisis de la rotación y periodo promedio de cuentas por cobrar	43
<b>Figura 10</b> Análisis de la rotación y periodo promedio de las cuentas por pagar	44
<b>Figura 11</b> Análisis del capital de trabajo	45
<b>Figura 12</b> Análisis del índice de endeudamiento	46
<b>Figura 13</b> Análisis de la subcategoría índices de liquidez	47
<b>Figura 14</b> Análisis de la subcategoría cuentas por pagar	49



<b>Figura 15</b> Análisis de la subcategoría cuentas por cobrar	50
<b>Figura 16</b> Análisis mixto de la categoría liquidez	31
<b>Figura 17</b> Nube de palabras	35

## Índice de cuadros

	Pág.
<b>Cuadro 1</b> Matriz de direccionalidad de la propuesta	38
<b>Cuadro 2</b> Matriz de actividades y cronograma	39

## Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo el análisis financiero para mejorar la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022, la metodología utilizada fue el enfoque mixto, de tipo proyectivo, con diseño explicativo secuencial, se realizó bajo el sintagma holístico, empleando los métodos analítico, inductivo y deductivo; en el análisis cualitativo se utilizó la entrevista, que fue realizada a tres unidades informantes, con el resultado obtenido se realizó la triangulación usando el Atlas. Ti 22; para el análisis cuantitativo se utilizó, la ficha de análisis documental, la población estuvo conformada por los estados financieros de los tres últimos periodos y tres colaboradores de la empresa.

De acuerdo con los resultados, se pudo evidenciar que la empresa no cuenta con suficiente liquidez, debido al alto porcentaje de las cuentas por cobrar, evidenciado en el análisis vertical del estado de situación financiera, por ello se planteó propuestas de solución como: realizar políticas de créditos y cobranzas, para determinar los lineamientos a seguir antes de conceder un crédito y realizar análisis proyectados con sus respectivos ratios financieros, para encontrar los puntos a mejorar de esta manera la empresa podrá prevenir riesgos futuros y lograr cumplir con sus proyectos a futuro.

**Palabras claves:** Liquidez, análisis financiero, indicadores financieros, cuentas por cobrar, políticas de créditos y cobranza.

## Abstract

The objective of this study was the financial analysis to improve the liquidity of the service company, Lima 2022, the methodology used was the mixed approach, of a projective type, with a sequential explanatory design, it was carried out under the holistic syntagm, using the analytical methods, inductive and deductive; In the qualitative analysis, the interview was used, which was carried out with three informant units, with the result obtained, triangulation was carried out using Atlas.ti 22; For the quantitative analysis, the documentary analysis sheet was used. The population was made up of the financial statements of the last three periods and three employees of the company.

According to the results, it was possible to show that the company does not have sufficient liquidity, due to the high percentage of accounts receivable, evidenced in the vertical analysis of the statement of financial position, for which solution proposals were proposed such as: carry out policies of credits and collections, to determine the guidelines to follow before granting a credit and carry out projected analyzes with their respective financial ratios, to find the points to improve in this way the company will be able to prevent future risks and be able to fulfill its future projects.

**Keywords:** Liquidity, financial analysis, financial indicators, accounts receivable, credit and collection policies.

# I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, el problema de la liquidez ha generado dificultades en las empresas para poder cumplir sus obligaciones con proveedores, colaboradores, tributarios y financieros; haciéndose esta más evidente debido al problema generado por la pandemia que afectó a nivel global, el cual paralizó las actividades productivas y económicas, llevando a que las empresas suspendan sus actividades para evitar el contagio de persona a persona; originando pérdidas significativas, afectado así a la operatividad de las empresas, ocasionando que no se cuente con suficiente liquidez.

La falta de liquidez originó que muchas empresas opten por el endeudamiento financiero para poder reanudar sus operaciones; otra opción fue el uso del factoring para poder contar con efectivo en menor tiempo. A continuación, se presentarán diferentes contribuciones de estudio que fueron realizados a nivel internacional, nacional y local, las cuales guardan relación con el problema de estudio.

En España se espera que las secuelas de la pandemia del Covid-2019 traigan consecuencias como la reducción de la gestión económica, las cuales fluctuaron entre -7% y 13%, por ese motivo el gobierno español aprobó normas tributarias, financieras y laborales, con la finalidad de menguar el colapso empresarial y la ocupación laboral. De las medidas tomadas, la más representativa es la suspensión de los principales tributos y seguro social por un periodo de seis meses, de esta manera lograr que la liquidez de las compañías mejore y evitar su cierre o el cese de sus actividades (Romero y Sanz, 2020).

En un estudio inglés, se pudo apreciar que el problema de la liquidez, es originado por el tributo que se tiene que pagar por el patrimonio, sin tener en consideración si estos activos tienen la capacidad de generar entradas de dinero o que puedan transformarse con facilidad en efectivo para poder subsanar el pago de los impuestos; esto se debe a que el estado toma muy poco interés en analizar este punto, puesto que existe un problema en cuanto a la aplicación de los tributos al patrimonio, porque solo ven el problema del valor de la empresa y no, si estas generan o no brindan liquidez (Loutzenhiser y Mann, 2021).

El Fondo Monetario Internacional indicó que la pandemia trajo como consecuencia que la economía global se vea afectado, originando que los requisitos para adquirir financiamiento cambien de una manera drástica, esto provocó que los inversionistas realicen el retiro de \$100.000 millones de las inversiones realizadas en los países en desarrollo, los cuales se efectuaron de forma rápida, como nunca antes se había visto; todo ello, motivó que los Estados Unidos tenga la necesidad de contar con liquidez, trayendo como secuela que los países en desarrollo sufran la falta de efectivo. Ante este problema, el Fondo Monetario decidió crear una herramienta financiera llamada: línea de liquidez corriente para los estados miembros que tengan dificultades para acceder a otras maneras de liquidez, dicha medida permitió ayudar a los países que tengan una liquidez moderada y así evitar los endeudamientos a futuro (Okamoto, 2020).

La desconfianza a la política actual ha ocasionado que diversas entidades como las grandes, medianas y pequeñas empresas, opten por vender sus facturas utilizando el Factoring como un instrumento financiero corriente, con la finalidad de reducir el tiempo de cobro de las deudas; el cual consiste en entregar a los bancos o financieras los documentos por cobrar, quienes son las encargadas del cobro asumiendo todos sus riesgos y obteniendo a cambio un porcentaje ya sea del 10 o 30 % dependiendo del riesgo; de esta manera las entidades lograrán tener liquidez para ejecutar sus operaciones con normalidad y no tener que esperar los 30 o 60 días para cobrar (Guzmán, 2021).

La pandemia del SARS-CoV-2 ha causado que numerosas empresas en el Perú tengan graves problemas de liquidez, de acuerdo con una encuesta llevada a cabo por Mercer Perú, indican que, el 40 % de empresas han decidido no contratar más personal e inclusive tener que cesar a algunos, debido a la poca solvencia con la que cuentan. El no contar con una adecuada liquidez ocasiona que la entidad no pueda cancelar las remuneraciones a sus colaboradores, y proveedores, tampoco no ser competente con otras empresas, porque no cuentan con suficiente recurso para hacer inversiones e innovaciones; llegando incluso a ser una empresa insolvente debido a la falta de cancelación de sus obligaciones, generando desconfianza a sus clientes. Además, de todos estos problemas, la empresa puede optar por el cese de sus operaciones (ESAN, 2020).

En una entrevista realizada a Belaunde, quien es considerado un experto en legislación tributaria, indicó que, esta nueva imposición que da el gobierno para el aumento de las

detracciones de 10 a 12 %, con la finalidad de aumentar los ingresos fiscales; sin prever que este incremento traerá como consecuencia un reajuste a la economía empresarial; afectado directamente a la liquidez de las entidades, haciendo que aumente la informalidad, haya mayor evasión tributaria y que disminuya la recaudación del fisco. Además, se refiere que lamentablemente las entidades más afectadas son las formales (El comercio, 2018).

En la empresa de servicios se identificó diversos problemas de liquidez, debido a que esta empresa tiene una cartera de clientes muy reducida; uno de los problemas notables es la elevada cantidad en el porcentaje de las cuentas por cobrar, que son firmadas a más de 60 días, pero aun así el cliente no cancela sus deudas en ese periodo, sino que retrasa el pago a mayor tiempo, esto a raíz de que la organización no tiene políticas diseñadas para realizar los créditos y cobranza, realiza la contratación del personal por amistad y no por conocimiento y no tener una capacitación adecuada para el manejo de esta área, ocasionando que no se presenten los informes de los clientes deudores en su debido tiempo.

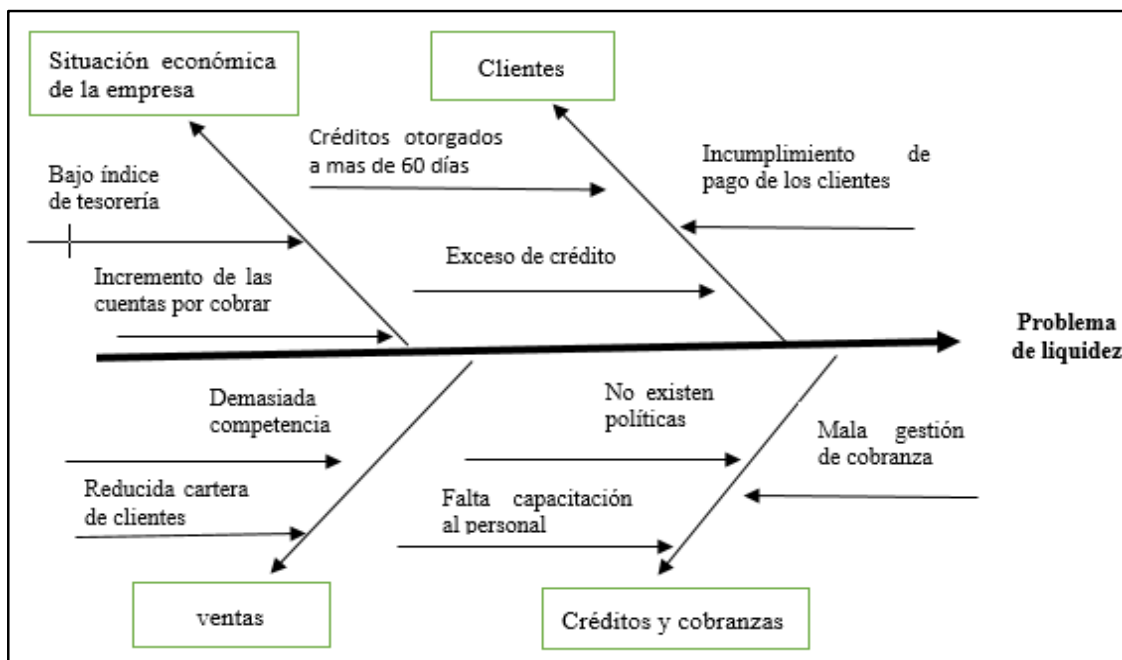
Se identificó problemas ocasionados por el aumento de las cuentas de detracciones, debido a la decisión del gobierno en aumentar el porcentaje del sistema SPOT del 10 al 12% en el rubro de servicios, con el propósito de que con esos depósitos el empresario tenga fondos para poder cancelar sus impuestos; otro problema, es el endeudamiento que se tiene con instituciones financieras, como consecuencia a la paralización de actividades originada por la pandemia, puesto que fue uno de los sectores más afectados, esta paralización conlleva a que no se pueda cancelar al personal ni a los proveedores, ocasionando la reducción de personal, para evitar el contagio en la empresa debido a la emergencia mundial en la que vivimos.

Para analizar mejor los inconvenientes que abruman a la empresa se utilizó el diagrama de Ishikawa, como se aprecia en la figura 1. Banco Pichincha (2020), se refiere al diagrama de Ishikawa como una herramienta de mejora continua, que se emplea con la finalidad de mostrar todas las causas que están detrás de un problema, pudiendo corregir y disminuir errores, tanto en el proceso de elaboración de productos como en el de servicios.

Según la figura 1, el diagrama de Ishikawa ayudará a identificar las causas que afecta a la liquidez, al mismo tiempo, se podrá apreciar el problema de diferentes formas, desde pequeñas fallas durante el proceso, hasta problemas que ponen en riesgo la operatividad de la empresa.

**Figura 1**

*Diagrama de Ishikawa*



Seguidamente, se presentan las diferentes contribuciones de informes a nivel mundial y nacional que tienen similitud con la problemática de estudio.

Nguyen (2021), en su investigación sobre los elementos que afectan el flujo de efectivo en las compañías siderúrgicas vietnamitas, tuvo como fin analizar los elementos que incrementan la liquidez; utilizó el método de regresión y análisis documentarios. El análisis de datos fue a través de la estadística descriptiva. Indicó que aquellas empresas que obtuvieron como resultados de la razón de liquidez corriente 1.298, son capaces de hacer frente a sus obligaciones vencidas, pero aquellas que obtuvieron un índice menor a 0.38 tienen poca capacidad de pago; también menciona que, las entidades usan un promedio de 60.12% de financiamiento para la adquisición de sus activos, siendo significativamente elevado, confirmando que cuanto mayor es el endeudamiento, menor será la liquidez; sugiriendo que las empresas deben de hacer un reajuste a este factor de endeudamiento para poder usarlos en las estrategias comerciales, asegurando la liquidez y logrando que la compañía tenga un crecimiento sostenible.

Hidayat et al. (2019), en su informe basado en la mejorar del valor de la compañía con liquidez, endeudamiento e inversión en empresas que tienen gran posibilidad de desarrollo y

crecimiento de indonesia, tuvo como objetivo, comprobar la importancia que tienen estos tres elementos en la mejora del valor de la entidad; emplearon el enfoque cualitativo, la muestra fueron 127 empresas de Indonesia. Concluyeron en que la liquidez influye de manera significativa en el valor de las compañías. Para lograr el cumplimiento de la cancelación de los pasivos corrientes es necesario contar con una buena liquidez; además, indican que, el financiamiento también influye en el valor, pero no tan importante como la liquidez y que esto podría generar que la entidad interrumpa con su funcionamiento. En el mismo contexto, indican que, las empresas que mayormente usan el endeudamiento son las de gran valor, pero que las de poco valor prefieren evitar su uso, puesto que estas solo utilizan de su flujo de caja.

Yaguache et al. (2019), en su estudio referente a los estímulos tributarios, liquidez y solvencia, tuvo como objetivo comprobar si este incentivo fiscal decreto 210 mejoraría los índices de liquidez y solvencia; En este estudio usó la estadística descriptiva; al término de su investigación concluyeron que, mediante la normativa emitida por el gobierno ecuatoriano sobre la rebaja de la cancelación del impuesto a la renta. Obtuvieron, como resultado, que el índice de liquidez fue mayor a 1, estando acorde con la teoría que señala que, esta tiene que ser superior a. Este incentivo cumplió con su objetivo, que fue el de lograr un impacto positivo en las empresas; consiguiendo incrementar la liquidez. De esta forma se logró que las entidades puedan realizar la cancelación de sus obligaciones, también, generó que tengan una mayor holgura tributaria; mejorando el flujo de efectivo y la solvencia; se logró el impulso del sector productivo de Ecuador. Las empresas que mayor beneficio recibieron fueron las pequeñas empresas, obtuvieron la reducción del 100% de la tercera cuota de impuesto, el 60% las medianas y 40 % de rebaja las empresas grandes.

Dos Passos (2019), en su tesis sobre los ratios de liquidez en una empresa cosmética, cuyo fin fue el análisis de los índices de liquidez, para este estudio utilizó, el enfoque cuantitativo y cualitativo, las técnicas del estudio fueron la encuesta y el análisis documental. Concluyó que al analizar los diferentes ratios de liquidez obtuvo como resultado lo siguiente: la razón de liquidez corriente nunca baja de 1.00 en todos los periodos analizados, demostrando así que la entidad pudo cumplir con sus obligaciones corrientes, en la prueba ácida obtuvo un resultado mayor a 1.00 en los periodos 2012 al 2015, siendo óptimos, pero en los periodos 2016 y 2017 tuvo un descenso por debajo de 1.00, para el periodo 2018, el índice de liquidez inmediata era menor a 1.00; a raíz de esto las deudas a corto plazo aumentaban, pero los activos corrientes no mejoraba, en cuanto a la razón de liquidez general todos los periodos estuvo a la



baja con excepción del año 2012, trayendo como secuela que la entidad no pudiera hacer frente a sus pagos corrientes y no corrientes teniendo que financiarse a través de préstamos. Del estudio se tomó como referencia la metodología.

Del mismo modo se realizó el estudio de investigaciones en el ámbito nacional; Pachas (2021), en su tesis denominada el flujo de efectivo en la Corporación Lindley tuvo como objetivo, evaluar en qué situación se encuentra la liquidez de la organización; en este estudio contó con el enfoque cualitativo, la muestra utilizada fueron los estados financieros de la Corporación. Concluyó que la empresa en los años 2019 tuvo una liquidez del 0.69 y el 2020 de 0.48, siendo está más baja debido a la coyuntura económica, con relación al activo corriente estuvo estable, gracias a la política de cobranzas que tiene esta empresa; el pasivo a corto plazo aumentó, porque la empresa tuvo que endeudarse para poder cumplir con sus pagos. El efecto de la liquidez en la toma de decisiones es muy importante, puesto que, si no se tiene un adecuado informe y estudio de los estados financieros, la organización puede tomar decisiones erradas e implicaría en su buen funcionamiento y en el desarrollo de sus actividades. Del estudio se tomó en cuenta las propuestas usadas para dar mayor soporte al estudio. Del estudio usó la problemática para el fortalecimiento del estudio.

Quintana (2021), en su tesis administración financiera para aumentar de la liquidez, tuvo como objetivo, plantear una propuesta financiera para mejorar la liquidez; Para este estudio utilizó el enfoque mixto de tipo proyectivo y los métodos deductivo-inductivo. Concluyó que, para mejorar la liquidez, se tiene que implementar diferentes políticas financieras, ya que, evidenció que hay un manejo inadecuado en la cobranza a los clientes y la cancelación a los proveedores, de acuerdo al estudio de las razones financieras y los estudio de los estados financieros, precisó que, la empresa no cuenta con capacidad de pagos corrientes, siendo la consecuencia de mantener clientes deudores, por falta de un adecuado control de las cobranzas, de acuerdo con las entrevistas observó que las cuentas por cobrar son mayores de 60 días y las de pagar menores a 30 días. De la tesis se tomó como referencia la problemática, el marco teórico y la categoría solución, para fortalecer el estudio.

Valladolid (2021), en su estudio planeamiento financiero para aumentar la liquidez, en esta tesis se utilizó el enfoque mixto de tipo proyectiva; fue realizado en una compañía de servicios turísticos, realizó la técnica la entrevista y el análisis documental; se concluyó que la empresa no tiene una apropiada liquidez, tiene deficiencias con la gestión de crédito y cobros,

también, cuenta con un exceso de gasto en personal; plantearon el uso de herramientas financieras para mejorar la liquidez mediante la realización de estados financieros y flujo de caja proyectados, para lograr hacer comparaciones con el real y realizar ajustes para lograr cumplir con sus objetivos planteados; igualmente, se utilizó el análisis de los ratios con la finalidad de conocer y prever los riesgos y falencias de la empresa, con estos índices lograron conocer el periodo de cobros que fueron mayores a 40 días, el cual influye en la falta de liquidez. Elaboraron políticas para mejorar los procesos de crédito y cobranza y reducir el tiempo de cobro o en todo caso emplear el factoring para que logren disponer de efectivo. Se utilizó la problemática y la categoría solución para reforzar el estudio.

González (2020), en su estudio de cómo optimizar la liquidez en una organización, tuvo como objetivo, crear estrategias para incrementar la liquidez; el enfoque usado fue mixto, de diseño proyecto explicativo secuencial y se usó la entrevista; Determinó que, en el estudio de las cuentas por cobrar obtuvo un aumento de 27.06% en los años 2018-2019, también, un crédito a los clientes mayores a 90 días, y un retraso en los pagos a pesar del tiempo otorgado, teniendo una morosidad del 7%, todo esto ocasionado por la mala gestión de las cobranzas y a la falta de preparación del personal, así mismo se pudo demostrar que la empresa está incumpliendo con sus obligaciones a los proveedores. Se tomó como referencia la problemática, el marco teórico y la categoría solución para complementar nuestro estudio.

Rebatta (2020), en su tesis formas para optimizar la liquidez, cuya finalidad fue plantear propuestas de solución para mejorar la liquidez; empleó el enfoque mixto de tipo proyectivo, diseño explicativo secuencial. Concluyó que el manejo de las cobranzas obtuvo un resultado de 1.67 y 1.64 en los periodos 2019-2020 esto demostró que la empresa solo realiza cobros 2 veces al año, debido a la falta de recordatorio a los clientes sobre la plazo de término de las facturas; De acuerdo a la razón corriente se obtuvo un 0.93 el 2019 y 0.89 el 2020, evidenciando que la entidad no pudo lograr con el pago de sus deudas tributarias, a los proveedores y los leasings financieros, así mismo, los resultados del índice de liquidez corriente tuvo como resultado para el 2019 0.93 y 0.89 para el 2020 siendo como resultado bajo a lo esperado, pero los dueños no toman en cuenta esta razón para optimizar el funcionamiento de la organización porque solo se basan en la utilidad que obtienen, todos estos resultados se deben a que la entidad no cuenta con una apropiada política de cobros y pagos. Se utilizó como referencia la problemática, la metodología y la categoría solución, para reforzar el estudio.

Pasquel (2020), en su estudio realizado a una empresa de servicio, el cual propuso implementar políticas de crédito y cobranza, con el objetivo de aumentar la liquidez; para este estudio la autora utilizó el enfoque mixto de diseño holístico, utilizó como técnica la entrevista y el análisis documental; obtuvo como resultado al analizar los índices de liquidez que la compañía no cuenta con liquidez para lograr cancelar sus deudas a corto tiempo, todo esto debido al aumento de las cuentas por cobrar; concluyó que se debe de realizar la creación del espacio destinado al personal de créditos y cobranza, la elaboración de políticas, y el uso de instrumentos financieros como los ratios financieros, con el fin de reducir la morosidad de los clientes. Proyecciones de los estados financieros para conocer cómo será la situación en el futuro para la empresa. Se empleó el marco teórico, la problemática y la categoría solución para reforzar el estudio.

Céspedes y Delgado (2019), en su investigación denominado empleo de flujo de caja, en el manejo de la liquidez, cuyo objetivo fue determinar si este instrumento puede ayudar en el control de la liquidez; usaron el enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, la muestra fueron 6 personas y utilizaron la técnica de la encuesta. Concluyeron que con un adecuado manejo contable se logrará, obtener información relevante para saber si la empresa, tendrá un buen rendimiento o no; de esta manera se lograría que la empresa pueda financiarse en caso tuviera escasez de liquidez o podría invertir cuando se determine que existe un exceso. Indicaron que, si se realizan las ventas al contado, la empresa dispondrá de liquidez inmediata y cumplir con sus compromisos; igualmente, se logrará llevar un adecuado control del flujo de caja.

Molina (2018), en su estudio sobre del sistema SPOT, tuvo como objetivo comprobar las consecuencias que trae el sistema SPOT en la liquidez de la organización; este estudio tuvo el enfoque cuantitativo de tipo explicativo, la población fue la Cooperativa Minera Antonio Raimondi Ltda. Concluyó que los pagos detraídos de las facturas trajo como consecuencia la reducción de la liquidez, esto originó que la cooperativa no pueda cancelar sus pasivos corrientes, tampoco contar con suficiente liquidez para lograr mantener el buen funcionamiento de sus actividades, todas estas conclusiones fueron resultados de los datos obtenidos al analizar los ratios, así como el del índice de liquidez que fue de 1.23 - 1.19 en los años 2016-2017, de 0.99 - 0.91 en la prueba ácida y en la liquidez absoluta de 0.72 - 0.51 para cada año; también indicó que, este sistema afecta a la rentabilidad, ya que, esta cooperativa tiene dinero depositado de las cuentas de detracciones en un 4.39% - 3.84% del total de sus activos en los

años 2016 y 2017, trayendo como consecuencia que este monto detráido no pueda ser utilizados en un corto plazo, ni generar utilidades.

En el presente estudio la base teórica está sustentada mediante por tres teorías: la teoría de la contabilidad, que tiene, como fin práctico evaluar los elementos del patrimonio en un ente económico, todo referido al patrimonio de la entidad desde sus inicios hasta su fin; según, Haro de Rosario y Rosario (2017) se refiere a la liquidez, como la capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo, sin perder su valor; guardan relación debido a que, la contabilidad al evaluar los elementos del patrimonio analiza la gestión que tiene la empresa para generar y medir la liquidez que posee; A través de una adecuada información contable permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y los cambios que puede realizar para optimizar la liquidez de la entidad.

La teoría de la economía tiene como fin estudiar los informes y sucesos económicos, ordenándolos y categorizándolos; así como, Haro de Rosario y Rosario (2017), se refiere a la liquidez como, la capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo sin perder su valor. Se utilizará esta teoría con el fin de optimar la liquidez, además, de que la empresa debe de contar con información útil para la toma de decisiones, también, ayudará a los directivos a administrar de manera eficiente los recursos que tiene y así lograr la competitividad

La teoría de sistemas es un conjunto de elementos que están ligados, el cual permite que interactúen de manera organizada todos los elementos, así tengan diferentes características; (Amat, 2008), se refiere a la liquidez como la menor o mayor capacidad que tiene un activo en transformarse en efectivo; se aplica esta teoría para mantener organizada todas las áreas referidas a la actividad económica, para que puedan actuar de forma sistematizada así mejorar la funcionalidad y los resultados, hasta conseguir un mismo fin común para la mejora de la empresa.

### **Categoría problema: liquidez**

Pérez (2018), precisa que la liquidez es la habilidad que tienen los bienes de una empresa para convertirse en dinero, esto dependiendo de la circunstancia en que se encuentre para su venta y de la facilidad en el que se desarrolle la adquisición; de igual forma, Palma (2010), se refiere a la liquidez como la habilidad de un activo para cambiarse por efectivo sin perder valor, el dinero

y los depósitos a cuentas bancarias son los más líquidos. Por consiguiente, liquidez significa cualidad de transformar un bien en efectivo o tener disponible el efectivo para cubrir obligaciones corrientes; Para Amat (2008), liquidez es la mayor o menor habilidad que posee un elemento tangible para ser transformado en efectivo. El dinero en tesorería es más fácil de intercambiar con otro activo; igualmente, Rubio (2007) indica que, la liquidez es el grado de como una entidad puede cancelar sus deudas o compromisos a corto plazo, por tanto, la liquidez es la facultad precisa que tiene un activo en transformarse en líquido o el estado de disponibilidad para cancelar deudas corrientes; por último, García (1984) señala que, la liquidez se define como cualidad o peculiaridad de un bien para ser intercambiado con facilidad por otro elemento de valor o de igual condición, de manera inmediata y transformada siempre en su costo por dinero, claramente se puede apreciar que el dinero siempre será líquido. Podemos afirmar que para que una empresa logre funcionar con efectividad, cumplir con sus proyectos y realizar sus pagos corrientes, es importante que cuente con una adecuada liquidez.

### **Subcategoría**

**Índices de liquidez:** Ortiz (2018) menciona que, los índices de liquidez son utilizados para calcular la capacidad que tiene la empresa para efectuar sus pagos en un período corriente, con la liquidez obtenida de sus activos a corto plazo, permitirá comprobar si las organizaciones tienen dificultad o facilidad de liquidez para cumplir con sus pagos; de igual manera Aching (2006) menciona que, estos indicadores miden la disponibilidad de efectivo que tiene la entidad para pagar sus pasivos; también, cuál es la capacidad o habilidad que tienen los administrativos para transformar en líquido sus activos, igualmente, permite comparar en qué estado se encuentra financieramente frente a otras empresas. Se utilizó los índices de liquidez para conocer en qué capacidad se encuentra la empresa para cumplir con sus pagos corrientes.

### **Indicadores:**

**Ratios de tesorería:** para Rubio (2007), los Ratios de tesorería muestra si la organización está en la capacidad de realizar sus pagos inmediatos, los resultados no deben ser menor a 1 y si el resultado es alto significaría que hay un capital ocioso. Se utilizó el ratio de tesorería como herramienta para medir con cuanto efectivo cuenta la empresa para realizar sus pagos inmediatos.

**Ratios de prueba ácida:** según Aching (2006), la prueba ácida es el indicador que en cuya fórmula se deslinda de las cuentas que no serán realizables fácilmente, este índice revela

si la empresa será capaz de cumplir con sus obligaciones corrientes. Se utilizó la prueba ácida para ver cómo está nuestra liquidez después de disminuir los inventarios.

**Ratio de liquidez corriente:** para Rubio (2007), el ratio de liquidez corriente indica la posibilidad de que la empresa pueda afrontar sus deudas sin tocar la estructura financiera ni las ventas, un adecuado rango es entre 1 a 2.5, manifiesta que se cuenta con suficiente liquidez, un resultado menor a 1 indicaría que no se puede cumplir con los pagos corrientes, y que la entidad puede llegar a financiarse a corto o mediano plazo, la viabilidad de este ratio se evalúa de acuerdo a cuando se logran hacer realizable los activos exigibles. Cuando se analiza esta razón se incluye todos los elementos del activo corriente, nos ayudó a conocer con cuanta liquidez contaba la empresa en los periodos estudiados.

**Subcategoría cuentas por pagar:** según Fierro et al. (2016) señala que, las cuentas por pagar, abarca todas los compromisos adquiridos por la entidad a favor de sus dispenseros y los compromisos financieros, así como las cuentas a corto plazo comerciales; del mismo modo, la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2012) indica que, las cuentas por pagar representan la sumatoria de la deuda en un periodo específico de la adquisición de una mercadería o servicio; Estas cuentas representan los créditos que ofrecen las empresas a sus consumidores para que puedan abonar en una fecha posterior a la adquisición del bien o servicio; Estas cuentas y documentos simbolizan los compromisos obtenidos durante la adquisición de un producto o servicios, verifica si nuestros pagos se realizan en concordancia con los ingresos.

#### **Indicadores:**

**Rotación de cuentas por pagar:** Solé (2021) menciona que, la rotación de cuentas por pagar nos indica las veces en que se efectúa el pago a los proveedores, por medio de este KPI se puede determinar si la empresa cuenta con una adecuada liquidez para lograr los pagos corrientes.

**Plazo promedio de pago:** Solé (2021), el plazo promedio de pago a proveedores nos indica los días en que se tarda en realizar los pagos a los proveedores, se obtiene dividiendo 360 que son los días del año entre el resultado de la rotación de cuentas por pagar. Se empleo para determinar cada cuanto tiempo se realizan los pagos a los proveedores.

### **Subcategoría: cuentas por cobrar**

Morales y Morales (2014) estas cuentas están constituidas por todos los derechos exigibles fruto de las ventas, servicios, préstamos hechos u otros similares. Para el cálculo del promedio de las cuentas por pagar se realiza mediante la división entre las ventas al crédito corriente y la rotación de cuentas por cobrar; Asimismo, Meza (2007) indica que, estas cuentas representan todos los créditos que otorgan las organizaciones a sus consumidores, estas pueden ser procedentes de las actividades propias de la empresa o que no conciernen a esta, como las cuentas por cobrar por préstamos y adelantos a los colaboradores de la entidad. Se utilizó para determinar cada que tiempo se efectúan los cobros en la empresa.

### **Indicadores**

**Rotación de cuentas por cobrar:** Aching (2006), el índice de rotación de cuentas por cobrar calcula las veces en que se hace efectivo el cobro en un periodo contable, su fin es evaluar las políticas de créditos y cobranza; utilizamos esta razón para determinar cuántas veces al año se realizan los cobros.

**Plazo promedio de cobro:** De Jaime (2008) menciona que, el plazo promedio de cobro a clientes mide la cantidad de días en las que se logra cobrar a los clientes, cuanto más día se obtiene en los resultados, mayor es el tiempo en que se hará efectivo los cobros y por consiguiente esto podría generar que la empresa pueda recurrir a financiamiento. Se utilizó este ratio para determinar cada cuantos días se lograron realizar los cobros.

### **Categoría solución: Análisis financiero**

Marcillo et al. (2021) señala que el análisis financiero se debe de realizar a toda firma sin interesar la dimensión o el rubro al que se dedica, ya que, ayuda evaluar de manera eficiente los rendimientos de la empresa; este estudio ayuda a la toma de decisiones, porque se puede detectar los puntos críticos y favorables, como también, nos revela como viene operando la empresa. Mediante el uso del análisis financiero lograremos prevenir los riesgos futuros y mejorar los puntos críticos de los estados financieros e incrementar la liquidez de la empresa; del mismo modo, RSM Perú (2019) indica que, el análisis financiero emplea diversas técnicas y procesos con el objetivo de evaluar la información contable de una organización, con los resultados obtenidos se podrá definir en qué situación se encuentra actualmente la entidad, así se podrá prever riesgos futuros; para Nava (2009), es una herramienta con la cual se logra evaluar la realidad económica y financiera de una entidad ya sea en la actualidad como en

periodos pasados, logrando detectar posibles amenazas o riesgos que tenga la empresa, haciendo el uso de los índices financieros; con los resultados que se obtengan se puede realizar proyecciones a futuro y poder pronosticar diferentes situaciones; finalmente, Rubio (2007) señala que, el análisis financiero es un proceso que tiene como propósito evaluar cuál es la realidad financiera de una empresa tanto en el pasado, como en el presente, igualmente, se puede conocer los resultados de sus operaciones, así poder determinar y proyectar como serán en el futuro de esta manera prevenir riesgos, para esto se necesita de diferentes técnicas e instrumentos, como: comparaciones, porcentajes, número de índices, representaciones gráficas y ratios. A través de los análisis financieros se puede conocer cómo está la liquidez y solvencia, así se logrará tomar decisiones para futuras inversiones, se podrá determinar si es adecuada o no la gestión de los encargados del manejo y crecimiento de la entidad.

### **Indicadores**

**Comparaciones:** también es llamado análisis horizontal, con el cual se logra obtener la comparación entre dos años o más, aquí se evalúa el rendimiento histórico, se logra determinar si la empresa ha logrado crecer o decrecer en el tiempo (Conexión ESAN, 2015). Mediante esta técnica se logra encontrar similitudes y diferencias durante el estudio de los estados financieros, y los estados contables, con la finalidad de determinar los valores absolutos y relativos, para lograr determinar las variaciones (Rubio, 2007); Mediante las comparaciones lograremos conocer como es la variación de nuestro estado de situación financiera proyectada. Se aplicó los comparativos para verificar como ha variado las cuentas en análisis año tras año y así poder evaluar cómo ha sido el rendimiento de la empresa en periodos pasados.

**Porcentajes:** según Conexión ESAN (2015), denominado también, análisis vertical, se lleva a cabo obteniendo los datos de un mismo periodo, es llamado porcentual debido a que se otorga un porcentaje a cada rubro de los estados financieros analizados; igualmente Rubio (2007) indica que, realizando el análisis vertical se logra determinar la estructura de los activos, pasivos y los resultados, determinando cuánto por ciento corresponde a cada rubro, para lograr encontrar en donde está la deficiencia el cual está afectado a los resultados. Se empleó el porcentaje para determinar cómo será la conformación de los elementos de los estados financieros.

**Representación gráfica:** se utiliza con la finalidad de demostrar gráficamente los resultados encontrados, y lograr enfocarse en las interpretaciones o relaciones (Rubio, 2007).



Se usaron los gráficos para demostrar dinámicamente como varía nuestros resultados periodo tras periodo.

**Ratios:** los ratios son herramientas que se usan para determinar la situación financiera de la asociación, mediante los ratios se puede determinar la gestión que se ha tenido, ya sea de forma negativa o positiva, también se puede hacer proyecciones económicas y financieras para una buena toma de decisiones (Holded, 2021). Mediante esta técnica se conoce de manera sencilla, el comportamiento que tendrá en el futuro la empresa, todo a partir del análisis del estado de situación financiera, logrando modificar elementos cambiantes o diferentes al balance a los rubros del resultado (Rubio, 2007). Nos ayudó a determinar las deficiencias y a verificar si los encargados de la empresa están realizando bien sus funciones, o si la gestión realizada está trayendo buenos resultados.

**Estados financieros proyectados:** RSM (2020) menciona que, la proyección de los estados financieros es importante para conocer cómo será en el futuro el desempeño de la empresa y la rentabilidad de un negocio; además, Buján (2018) señala que, los estados financieros proyectados proveen información relevante para la toma de decisiones y para proteger los intereses de una entidad, y lograr presentar los estados financieros que se espera en el futuro. Los estados financieros proyectados nos ayudan a conocer dónde invertir capital, crear estrategias para prevenir riesgos y hacer planes de proyectos futuros.

**Flujograma:** es donde se representa gráficamente las funciones o secuencia de las actividades, situaciones o hechos de un proceso, donde se muestra el inicio, los puntos de contrato y el término; de acuerdo a estos lineamientos, cada persona conocerá la labor que tiene que cumplir; las ventajas de los flujogramas son que, mediante una sola imagen, se tendrá la información con respecto a la labor a cumplir, se puede detectar el punto donde existen problemas, para su posterior mejora (Rus, 2020). Mediante la representación gráfica de las funciones lograremos conocer cuál será la actividad que realizará cada colaborador. Mediante el flujograma se podrá conocer gráficamente las funciones a cumplir de cada persona que labora en el área de créditos y cobranzas.

**Políticas de créditos y cobranzas:** Haro de Rosario y Rosario (2017) indica que, estas políticas son procedimientos que se deben de seguir para lograr el cobro de las facturas al crédito a la fecha de su vencimiento, el objetivo primordial de la gestión de cobros es aligerar

el tiempo de pago o disminuir los periodos de cobro con el fin de reducir los gastos financieros y disminuir los riesgos. De igual manera, ESAN (2016) indica que, estas políticas son directrices técnicas con la que cuenta el departamento de financiero de una entidad, el cual permite definir si se otorga o no el crédito a los clientes, un adecuado manejo de las políticas conlleva a obtener resultados favorables. Para Bañuelos (2014), Las políticas de crédito y cobranza determinan de manera escrita cuáles son los procedimientos a ejecutarse desde el inicio del contrato hasta lograr la cancelación del crédito, logrando que la toma de decisiones sean de manera más sencilla y lógicas, porque se cuenta con parámetros establecidos; para crear una política de créditos y cobranza se debe de contar con 6 secciones, entre ellas: misión, objetivos, responsabilidad, evaluación crediticia, términos de crédito y cobranza. Mediante las políticas se conocerá todos los lineamientos y procedimientos a seguir antes de otorgar el crédito y lograr el cobro con efectividad.

**Ratios de capital de trabajo:** este indicador tiene como finalidad, conocer con qué cantidad de activo corriente disponible cuenta la empresa después de haber disminuido el pasivo corriente, para lograr cumplir con el desarrollo de sus actividades y lograr proyectarse, así como manifiesta Ortiz (2018) que, el resultado de este ratio, es el importe de efectivo con que cuenta la empresa para lograr con su funcionamiento; reduciendo las cuentas por cobrar lograremos conocer con cuanto capital de trabajo se cuenta para lograr cumplir con las actividades. Este índice sirve para conocer dónde invertir capital, crear estrategias para prevenir riesgos y hacer planes de proyectos futuros

El estudio está justificado por tres tipos de teorías: (a) la teoría de la contabilidad, quien guarda relación con la liquidez, debido a que la contabilidad es la encargada de calcular y evaluar los elementos del patrimonio, y la economía de la entidad; también, se encarga de evaluar e informar sobre la situación financiera mediante los ingresos, egresos, ganancia o pérdida obtenidos en el periodo contable, con el objetivo de tomar decisiones y evaluar estrategias para mejorar y prevenir riesgos; la contabilidad analiza cómo es la gestión que tiene la empresa para generar liquidez, maneja información relevante para transmitir a los agentes interesados en la compañía sobre cómo fue la gestión en periodos pasados, en el presente y las perspectivas para el futuro. Mediante una adecuada información contable se permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para los proyectos que tenga la empresa; (b) la teoría de la economía, debido a que la empresa debe de contar con información necesaria para la toma de decisiones y conocer cómo gestionar

sus recursos para lograr la competitividad. (c) la teoría de sistemas, porque tiene diferentes elementos, que interactúan con todos los procesos o fases relacionados con la obtención del flujo de efectivo, vinculando y detallando toda la información de cada una de las funciones que actúan para que la empresa conozca la situación económica en la que se encuentra.

La relevancia metodológica del presente estudio está justificada mediante el enfoque mixto, el cual logró aplicar y examinar ambos enfoques, cada cual, en sus distintas formas, utilizando técnicas como la entrevista y el cuestionario, que permitieron reunir información importante; se usó como herramientas la triangulación que ayudó a agrupar y ordenar los datos; el Atlas.ti fue utilizada para realizar las conexiones entre las subcategorías del problema, con el fin de reconocer los principales problemas que tiene la empresa. Por lo tanto, el estudio será considerado como un referente a otros estudiantes que pretendan llevar a cabo con la investigación holística.

El presente estudio tuvo justificación práctica porque permitió que se logre optimizar la liquidez de la empresa. Mediante el uso de una propuesta de mejora, se podrá conocer los puntos críticos que ocasionan la falta de liquidez; se empleó estrategias para aumentar la liquidez, además, conocer cómo es la política de cobranza, así ayudamos a reducir el periodo de cobro, por último, mejoraremos el seguimiento de los pagos de las detracciones.

Para realizar el presente estudio se formuló el problema general: ¿Cómo la propuesta de estrategias optimiza la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022?; los problemas específicos: (a) ¿Cuál es el diagnóstico actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022?, (b) ¿Cuáles son los factores por mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022?

El objetivo general del estudio fue: Proponer el análisis financiero para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022; los objetivos específicos: (a) diagnosticar el estado actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022; (b) determinar los factores a mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022; (c) mejorar los factores que afectan a la baja incidencia de los ratios de tesorería y al efectivo y equivalentes de efectivo utilizando el análisis financiero; (d) reducir las cuentas por cobrar comerciales utilizando el Análisis financiero; (e) diseñar un manual de créditos y cobranzas basándose en los Análisis financieros.

## II. MÉTODO

### 2.1 Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos

Para el estudio se utilizó el enfoque mixto; según Carhuacho et al. (2019) mencionan que, este método permite hacer un estudio a profundidad, para tener un mejor entendimiento sobre el problema de estudio. Este método utiliza diferentes procesos para la recolección, la relación, el estudio y la triangulación de los enfoques en un solo argumento de estudio, así lograr responder al problema planteado; según Hernández et al. (2010) afirman que, esta investigación involucra un conjunto de procesos, en las cuales se realiza la recolección, el análisis y la vinculación de los enfoques cuantitativos y cualitativos, que serán realizados en una o diferentes investigaciones, para dar solución al problema planteado. También se explican los resultados de la metodología mixta del problema de acuerdo con la muestra, recopilación y el estudio de los datos; igualmente, Gómez (2006) indica que, el método mixto se caracteriza por tener el mayor nivel de integración entre los datos cuantitativos y cualitativos, estos enfoques se integran durante gran parte de la investigación o en su totalidad. Emplearemos el enfoque mixto con la finalidad de combinar los datos de las entrevistas y los análisis financieros para lograr determinar los problemas que aquejan a la empresa. Y darle una posible solución.

El estudio se realizó con el tipo de investigación proyectiva; donde, Carhuacho et al. (2019) indican que, todos los procedimientos están relacionados exclusivamente con el tipo de estudio planteado, los resultados obtenidos son evidentes en los procedimientos metodológicos analizados; en esta fase de estudio se concluye con el holograma y se regresan a los objetivos de estudio, presentándose el mencionado holotipo o único elemento de intervención, que será usado para dirigir el rumbo que se alcanzará durante el proceso de análisis, los cuales están comprendidos desde el inicio del análisis que es la definición de estudio, hasta lograr obtener una solución factible. Hurtado (2000) menciona que, el propósito de esta investigación es sugerir propuestas, que se usaran para solucionar situaciones precisas, ese modelo de estudio fortalece el progreso de la tecnología, en esta etapa el encargado de la investigación realiza el diseño y la preparación de estrategias y procesos específico para el modelo de estudio planteado. Nos ayudará a encontrar propuestas a los diferentes problemas encontrados.

**El diseño utilizado fue el explicativo secuencial**, para Molina (2020) señala que, el diseño explicativo secuencial consiste en la recolección de datos cuantitativos, una vez analizados, se realiza la investigación cualitativa para entender con mayor claridad los

resultados encontrados en la investigación. Nos ayudará a analizar los datos cuantitativos y cualitativos de nuestra investigación e integrarlos para elaborar un informe más completo.

Se empleó el sintagma holístico, según Carhuacho et al. (2019), se refieren a la investigación holística como un entendimiento crítico del contexto, cuya pretensión es extender los puntos de vista de manera global, con un enfoque integrador, con énfasis a los resultados; de igual manera, Hurtado (2000) indica que, este tipo de investigación tiene una propuesta integradora, unificada, organizada, evolutiva; el sintagma holístico engloba todas aquellas investigaciones que tienen que ver con los proyectos o innovaciones, mediante las técnicas de la descripción y la categorización.

El presente estudio utilizó tres métodos que permitió fortalecer el estudio

**Analítico:** Carhuacho et al. (2019) señalan que, el estudio analítico concierne todas las acciones juiciosas y metódicas del investigador conforme con el método de investigación, de acuerdo con lo dicho, es primordial leer y revisar las sugerencias teóricas, así como las investigaciones realizadas con anterioridad para analizar los esquemas afines a la investigación; por lo tanto, es preciso que los investigadores, además, de explicar el contenido, lo evalúen y así puedan seleccionar el material bibliográfico apropiado para su investigación; un análisis adecuado ayuda a identificar los puntos importantes, las contribuciones y las dificultades del marco teórico que se investiga.

Bernal (2006) precisa que, la investigación analítica, consiste en dividir todas las partes de un objeto de análisis para así ser analizados de forma separada o de manera particular.

De igual modo, Gómez (2012) indica que, el método consiste en separar partes de un todo para ser estudiadas por separado, así observar los vínculos que existen entre estas; por consiguiente, este método lo que lleva a cabo es la descomposición en su totalidad del objeto de estudio, con el propósito de percibir la naturaleza e influencia del fenómeno, cabe precisar que este tipo de investigación explica y entiende con mayor precisión el estudio en cuestión y crear más teorías. Este método nos ayudó a analizar e identificar los diferentes puntos del problema de estudio de manera individual.

**Deductivo:** Bernal (2006) señala que, la investigación deductiva radica en implementar propuestas generales para ciertas explicaciones específicas, este tipo de investigación empieza con el estudio de teoremas, estatutos, premisas y los principios de aplicación global con verdadera eficacia, para luego ser empleadas a hechos específicos.

Sánchez et al. (2018) indican que, el método deductivo es una forma de argumento lógico que comienza con principios generales, sugerencias o propuestas; para así poder llegar a formulaciones particulares que conducen a resultados o conclusiones comprobadas de manera empírica, por último, Rodríguez (2005) señala que, este tipo de investigación consiste en conseguir resultados específicos desde una ley global, este método trabaja estableciendo los sucesos más significativos, deduce las correlaciones estables y culminada las deducciones se establecen las hipótesis. Este método nos ayudó a sacar conclusiones de los conceptos y datos obtenidos.

**Inductivo:** Bernal (2006), el método inductivo admite conclusiones que se inician de la recolección de sucesos específicos que son admitidos como de utilidad, las cuales serán aplicadas de manera global; por otra parte, Sánchez et al. (2018) indican que, este tipo de investigación inicia de lo más específico a lo universal, utilizando la observación de situaciones sencillas; por lo cual este método es utilizado en investigaciones empíricas y experimentales. Rodríguez (2005) precisa que, es un proceso que parte de situaciones específicas, consiguiendo conclusiones generales, las cuales son relacionadas el tema de estudio. Este método nos permite determinar a partir de nuestros datos encontrados a dar conclusiones generales.

## **2.2 Población, muestra y unidades informantes**

La población es el total de individuos que participan en la investigación o del estudio, a su vez comparten características comunes; los resultados obtenidos son referidos a ellos (Hurtado, 2000), nuestra población estuvo conformada por los documentos contables de los 3 últimos periodos, las cuales contenían información útil para determinar cuál es la liquidez de la empresa.

La muestra es la parte escogida de la población, de donde se consigue información a través de herramientas y técnicas (Bernal, 2010), para el presente estudio la muestra para el análisis cuantitativo fueron los estados financieros de los 3 últimos periodos y para el análisis cualitativo, fueron 3 colaboradores, quienes aportaron a la investigación.

Para este estudio se consideró a tres unidades informantes para recopilar datos e información: (a) subgerente: con estudios de administración de empresas, Edad 48 años; (b) contador público colegiado: es el encargado de la contabilidad, de la empresa con más de 25 años de experiencia, Edad de 52 años; (c) analista contable, bachiller en contabilidad, Edad 32 años.

### 2.3 Categorías, subcategorías apriorísticas y emergentes

Categoría	Subcategorías	Indicadores
C1 Liquidez	SC1.1 Índices de liquidez	C1.2.1 Ratios de tesorería
		C1.2.2 Prueba ácida
		C1.2.3 Liquidez corriente
	SC1.2 Cuentas por pagar	C1.3.1 Periodo de rotación de cuentas por pagar
		C1.3.2 Plazo promedio de pago a proveedores
		C1.3.3 Políticas de pago
	SC1.3 cuentas por cobrar	C1.4.1 Periodo de rotación de cuentas por cobrar
		C1.4.2 Plazo promedio de cobro a clientes
		C1.4.3 Políticas de cobranza
Categoría solución		
Análisis financiero		
Comparaciones	Porcentajes	Representaciones gráficas

**Tabla 1** Categorización

La liquidez se mide de acuerdo con la disponibilidad de efectivo que tiene la compañía para realizar sus pagos u obligaciones a corto plazo, por tanto, la liquidez es la facultad precisa que tiene un activo en transformarse en líquido o el estado de disponibilidad para cancelar deudas corrientes (Rubio, 2007). A través de los resultados de la liquidez se pudo determinar si se está en condiciones o no de cumplir con los pagos a sus proveedores y lograr con sus operaciones de manera óptima.

### II.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Pineda et al. (1994) comenta que, la encuesta tiene como objetivo la recolección de información que son aportes de los entrevistados, las cuales son sus propias opiniones y experiencias; de igual manera, Jiménez (1994), se refiere a la encuesta como un proceso organizado y objetivo

que se encarga de recolectar datos, por medio de los cuestionarios que son desarrollados por las personas que tienen relación con el problema; para que esta técnica sea provechosa se requiere que el cuestionario esté bien realizado.

Carhuancho et al. (2019) explican que, para llevar a cabo una entrevista el entrevistador debe de indicar la hora, fecha y lugar exacta donde se llevará a cabo la entrevista, el investigador en el momento de la conversación puede hacer uso de una repregunta, pero sin necesidad de desviarse del tema de estudio, para no malograr la información; al mismo tiempo, Pineda et al. (1994) comentan que, la entrevista es la conversación que se da entre el entrevistador y el entrevistado, con el objeto de obtener información de forma verbal sobre el tema de estudio, igualmente esta técnica de estudio es más eficaz que el cuestionario porque se puede tener respuestas más contundentes.

Martos et al. (2003), se refiere al análisis documental como: operaciones que están dirigidas a representar un documento de una manera distinta a la inicial, consta de cuatro etapas: descripción, ordenación, categorización y el resumen; además, para Gómez (2012), precisa que, en el análisis documental se encuentra toda la información fehaciente, que no haya sido alterada y que serán utilizados para conclusiones concretas.

Gómez (2012) indica que, el cuestionario es muy útil para el estudio, ya que, recolecta datos precisos relacionados con el problema, separando los temas que tienen mayor significancia para la investigación; de igual forma, Pineda et al. (1994), este instrumento tiene la finalidad de conseguir respuestas relacionadas con el tema de estudio, el mismo que será desarrollada por el investigado, este cuestionario puede ser desarrollado en presencia del investigador o enviado a su correo; también, Carhuancho et al. (2019) mencionan que, es un documento que está compuesta por interrogantes que tienen un grado de medición individual, que serán respondidas por el investigado, todas las respuestas obtenidas tendrán el mismo valor para el análisis.

Palella y Martins (2012) indican que, la guía de entrevista es un instrumento que forma parte de la entrevista y que ayuda a realizar de una manera práctica la labor del entrevistador. Carhuancho et al. (2019) precisan que, esta guía debe de tener los datos de identificación de la persona a entrevistar, los datos referentes al problema de análisis, esta guía debe de ser revisada con anterioridad y comparado con el objetivo del estudio.



Los instrumentos, cuantitativos y cualitativos desarrollados durante el estudio, estuvo compuesta por la entrevista que estaba conformada de 6 preguntas, el estado de situación financiera y el estado de resultados de los últimos tres periodos, estos instrumentos fueron presentados y validados por tres expertos, el Dr. David Flores Zafra, la Mg, Cynthia Polett Manrique Linares y el C.P.C. Felix Villavicencio Martínez.

## **2.5 Proceso de recolección de datos**

En el presente estudio se utilizó como técnica la triangulación, el cual ayudó a la interpretación y análisis de los datos cualitativos y cualitativos, que fueron extraídas de diversas fuentes.

Okuda y Gómez (2005) señalan que, la triangulación es un procedimiento que utiliza la combinación de los enfoques cualitativos y cuantitativos para la obtención de datos, también, realiza el uso de diferentes fuentes y datos relacionados con el problema de estudio, esta técnica es considerada como un proceso que reduce malentendidos, ya que, para la recolección de datos usa información redundante. Para Charres et al. (2018), la triangulación es una técnica y una herramienta eficaz que emplea diferentes métodos, para unir y validar los datos mediante la utilización de múltiples fuentes, esta técnica puede ser usada en las diferentes etapas de la investigación.

## **2.6 Aspectos éticos**

Todos los conceptos referidos en este estudio fueron citados de acuerdo con la normativa del APA séptima edición, por tal motivo no es una copia; la muestra fueron tres colaboradores de la empresa en estudio: el subgerente, el contador y la analista contable, todos los documentos y datos fueron respetados y no manipulados.

### III. RESULTADOS

#### 3.1 Descripción de los resultados cuantitativos

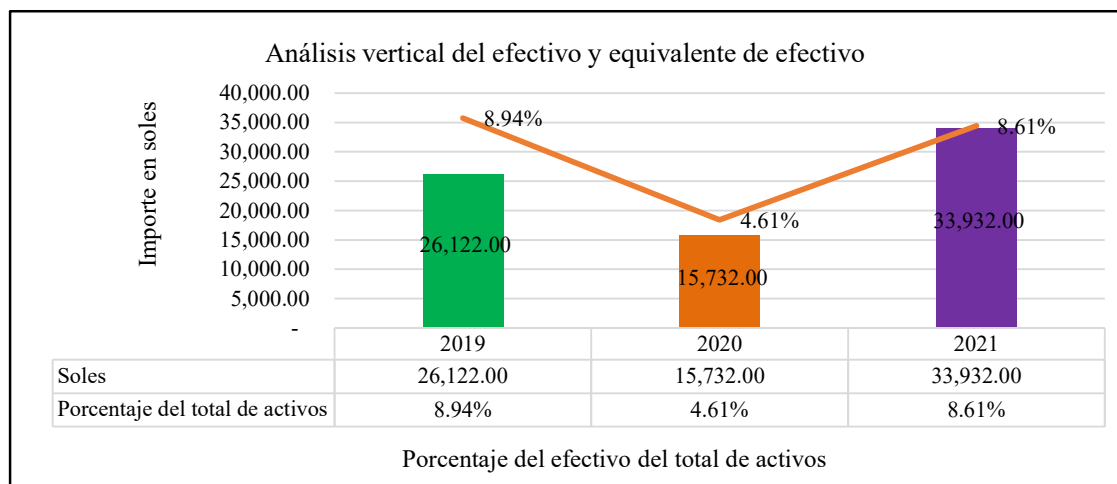
**Tabla 2**

*Análisis vertical de efectivo y equivalente de efectivo*

Análisis	Fórmula	Resultados
Análisis vertical 2019	$\frac{\text{Efectivo y eq. de efectivo}}{\text{Total activos}}$	8.94
	$= \frac{26,122.00}{292,321.00} =$	
Análisis vertical 2020	$\frac{\text{Efectivo y eq. de efectivo}}{\text{Total activos}}$	4.61
	$= \frac{15,732.00}{341,326.00} =$	
Análisis vertical 2021	$\frac{\text{Efectivo y eq. de efectivo}}{\text{Total activos}}$	8.61
	$= \frac{33,932.00}{394,025.00} =$	

**Figura 2**

*Análisis vertical del efectivo y equivalente de efectivo*



En la tabla 2 y figura 2, logramos observar que, al realizar el análisis vertical del rubro efectivo y equivalente de efectivo, la empresa cuenta con 26,122 soles, equivalente al 8.94% para el año 2019; 15,732 con un 4.61% para el año 2020 y 33,932 con 8.61% para el año 2021,

todos estos resultados teniendo como base el total de activos de cada año en estudio. Este aumento que se aprecia para el año 2021, es porque se logró que se cancelaran algunas de las facturas que eran del periodo anterior, los resultados del año 2020 fueron bajos, debido a la paralización por la pandemia y la coyuntura política, este rubro solo representa un promedio de 7.39% del activo corriente, siendo muy bajos los fondos líquidos, estos resultados indican que, no hay un ingreso adecuado de efectivo para que se pueda operar con efectividad, que la empresa necesita de efectivo líquido, pues se dedica a un sector donde tiene que realizar pagos diarios para contar con insumos. A causa de esta situación, los gerentes optan muchas veces por el financiamiento; para mejorar este problema, la empresa tiene que implementar políticas de cobranza.

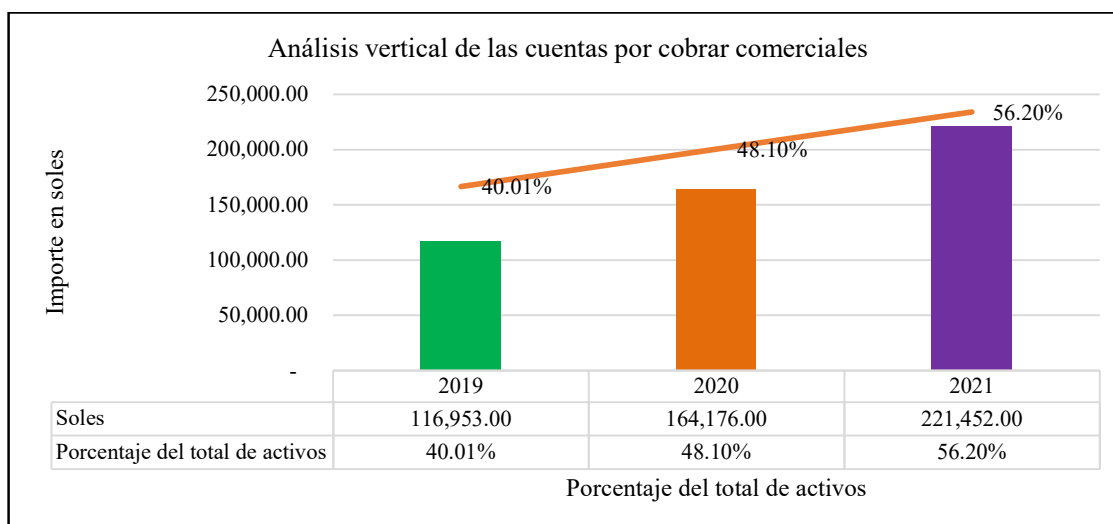
**Tabla 3**

*Análisis vertical de las cuentas por cobrar comerciales*

Análisis	Fórmula	Resultados
Análisis vertical 2019	$= \frac{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2019}}{\text{Total activos}} = \frac{116,953.00}{292,321.00} =$	40.01
Análisis vertical 2020	$= \frac{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2020}}{\text{Total activos}} = \frac{164,176.00}{341,326.00} =$	48.10
Análisis vertical 2021	$= \frac{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2021}}{\text{Total activos}} = \frac{221,452.00}{394,025.00} =$	56.20

**Figura 3**

*Análisis vertical de las cuentas por cobrar comerciales*



Los resultados obtenidos de acuerdo con la tabla 3 y figura 3, del rubro de cuentas por cobrar de los periodos 2019, 2020 y 2021, podemos observar que para los años 2019 se tuvo como resultado 40.01% para el 2020: 48.10% y para el 2021: 56.20%, representado un valor muy alto con respecto al activo corriente, estos resultados van de forma ascendente de periodo a periodo, reflejando que la empresa no tiene una adecuada política de cobranza, uno de los problemas es que a empresa tiene pocos clientes y estos demoran en realizar los pagos, perjudicando a la recaudación de efectivo, la empresa debería de hacer uso de herramientas financieras como el factoring para facturas mayores a 70 días, así se lograría reducir la cantidad de estas cuentas.

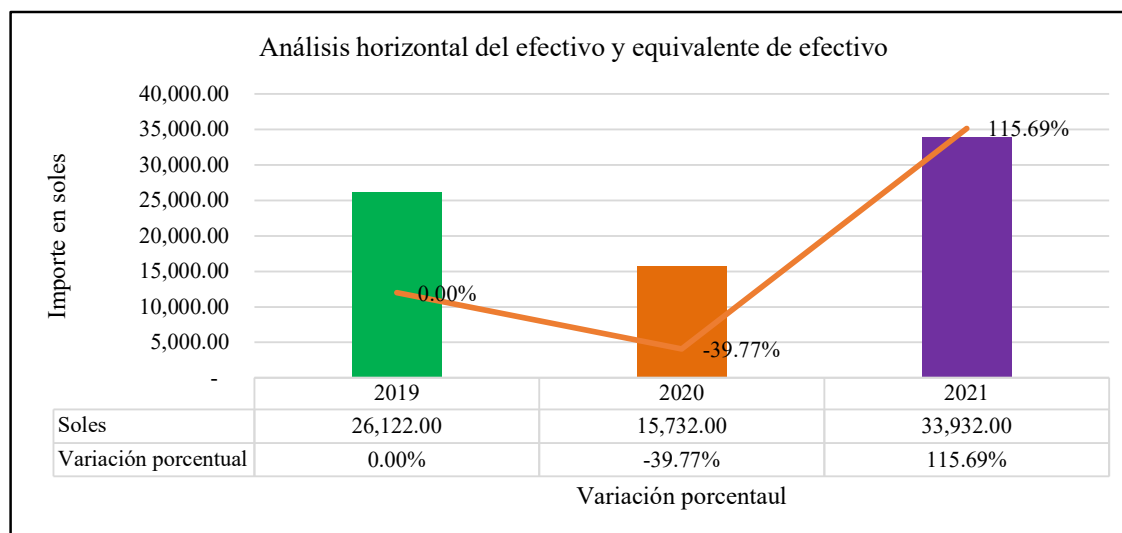
**Tabla 4**

*Análisis horizontal del efectivo y equivalente de efectivo*

Análisis	Fórmula	Resultado
Análisis horizontal 2019- 2020	Efectivo y eq. de efectivo2020 - Efectivo y eq de efectivo 2019	15,732 - 26,122
	Efectivo y eq. de efectivo 2019	26,122
Análisis horizontal 2020- 2021	Efectivo y eq. de efectivo2021 - Efectivo y eq. de efectivo 2020	33,932 - 15,732
	Efectivo y eq. de efectivo 2020	15,732

**Figura 4**

*Análisis horizontal del Efectivo y equivalente de efectivo*

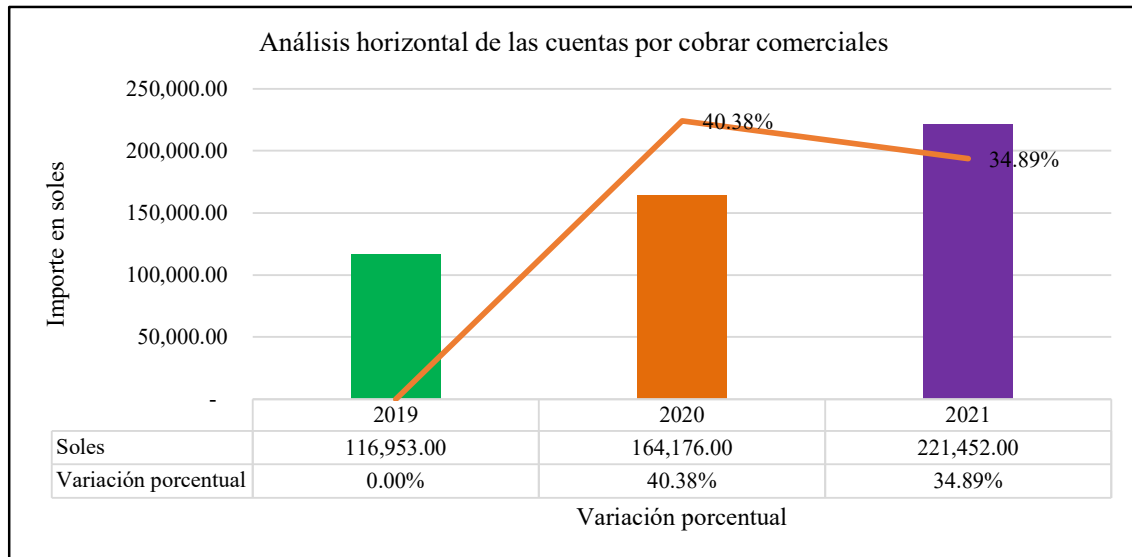


En la tabla 4 y figura 4, de acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis vertical del rubro efectivo y equivalente de efectivo, se puede observar que hay una variación del -9.77% con relación a los años 2019 y 2020, acentuándose este periodo debido al confinamiento y a la suspensión de las actividades, logrando mejorar en el año 2021, ya que, se percibe una variación positiva de 115.69%, con relación al año 2020, pero esto no significa que la empresa cuente con suficiente liquidez inmediata para hacer frente a sus necesidades.

**Tabla 5**

*Análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales*

Análisis	Fórmula	Resultado
Análisis horizontal 2019-2020	$\frac{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2020} - \text{Ctas. por cobrar comerciales 2019}}{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2019}}$	$\frac{164,176 - 116,953}{116,953} = 40.38\%$
Análisis horizontal 2019-2020	$\frac{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2021} - \text{Ctas. por cobrar comerciales 2020}}{\text{Ctas. por cobrar comerciales 2020}}$	$\frac{221,452 - 164,176}{164,176} = 34.89\%$

**Figura 5***Análisis horizontal de las cuentas por cobrar comerciales*

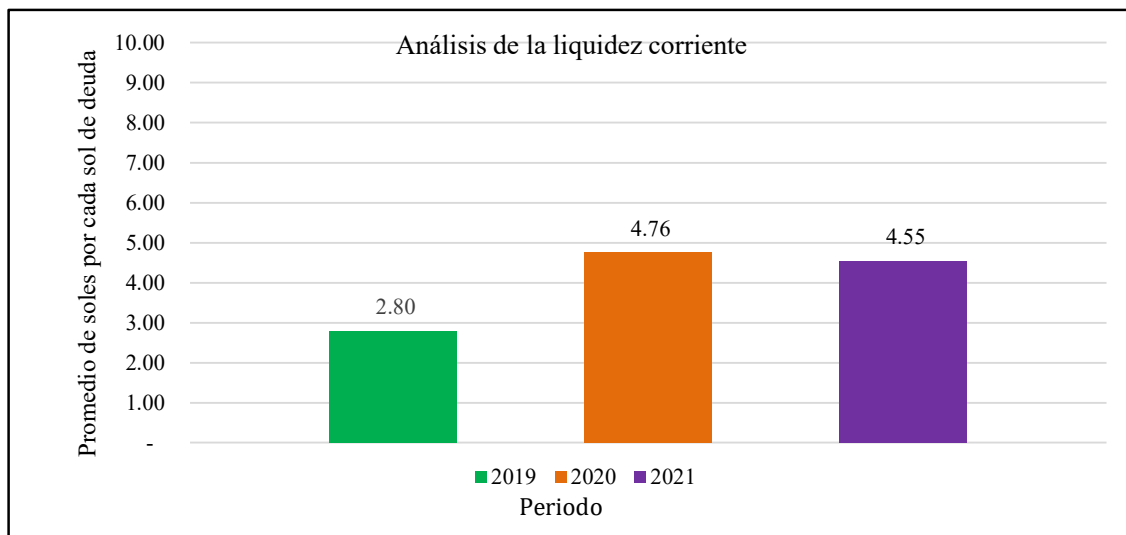
En la tabla 5 y figura 5, se evidencia que la variación de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020 tiene como resultado 40.38%, quiere decir que la empresa ha evidenciado un alto incremento en este rubro, como ya se mencionó anteriormente debido a la pandemia, otra consecuencia es que no se cuenta con personal calificado para hacer el seguimiento de los cobros a los clientes; en los años 2020 y 2021, hay una variación de 34.89%, evidenciándose que hay una disminución en el porcentaje, con relación al año anterior, pero esta cuenta sigue en aumento, mostrando que aún hay dificultades para hacer que el efectivo exigible se convierta en líquido; si la situación de esta cuenta no mejora la empresa se verá obligado a apalancarse con endeudamiento financiero.

Análisis	Fórmula	Resultados	Deseado
Ratio de liquidez Cte. 2019	$= \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{189,042.00}{67,520.00}$	= 2.80	
Ratio de liquidez Cte. 2020	$= \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{252,801.00}{53,060.00}$	= 4.76	1.3 a 1.8
Ratio de liquidez Cte. 2021	$= \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{320,255.00}{70,457.00}$	= 4.55	

**Tabla 6***Análisis de la liquidez corriente*

**Figura 6**

*Análisis de la liquidez corriente*



De acuerdo a los valores obtenidos al analizar los ratios de liquidez corriente, observamos en la tabla 6 y figura 6, que el resultado es de 2.8, para el año 2020: 4.76 y para el año 2021: 4.55 soles; estos resultados son mayores a uno el cual indicaría que la empresa está en capacidad de cumplir sus compromisos a corto plazo de manera eficiente, así como se debe de tener en cuenta que, esta cuenta arroja porcentajes muy altos lo que nos indicaría que existe una cantidad de activo ocioso, pero mirando la realidad de la empresa se observa que la mayor parte del activo están en las cuentas por cobrar, un porcentaje adecuado estaría entre 1.3 a 1.8; significa que para lograr con sus compromisos de manera factible primero tendría que convertir en efectivo este activo. Para tener un mejor panorama se hará uso de diferentes ratios.

Análisis		Fórmula	Resultados	Deseado
Prueba ácida 2019	$= \frac{\text{Activo corriente} - \text{existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{209,042 - 45,967}{67,520}$	= 2.12	
Prueba ácida 2020	$= \frac{\text{Activo corriente} - \text{existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{278,768 - 72893}{53,060}$	= 3.39	1.2 a 1.6
Prueba ácida 2021	$= \frac{\text{Activo corriente} - \text{existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	$= \frac{346,222 - 64871}{70,457}$	= 3.62	

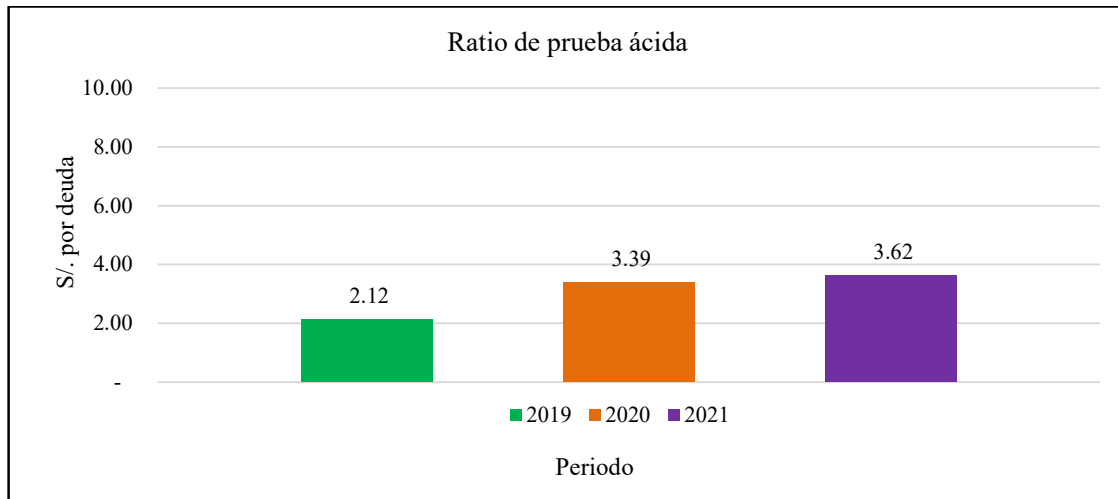
**Tabla 7**

*Análisis del ratio de prueba ácida*



**Figura 7**

*Análisis del ratio de prueba ácida*



La tabla 7 y figura 7 son resultados de la razón de prueba ácida que arrojan como resultados para el año 2019: 2.12; para el 2020: 3.39 y para 2021 3.62, igual que el índice de liquidez corriente son positivos, los cuales indican que, por cada sol que tiene la empresa de deuda, esta tiene más del 100% para hacer frente a sus obligaciones. Una meta ideal para este ratio sería de 1.2 a 1.6, ya que, para este análisis se está descontando del activo las existencias, pero siempre se tiene en cuenta las cuentas por cobrar que abarca mayor porcentaje.

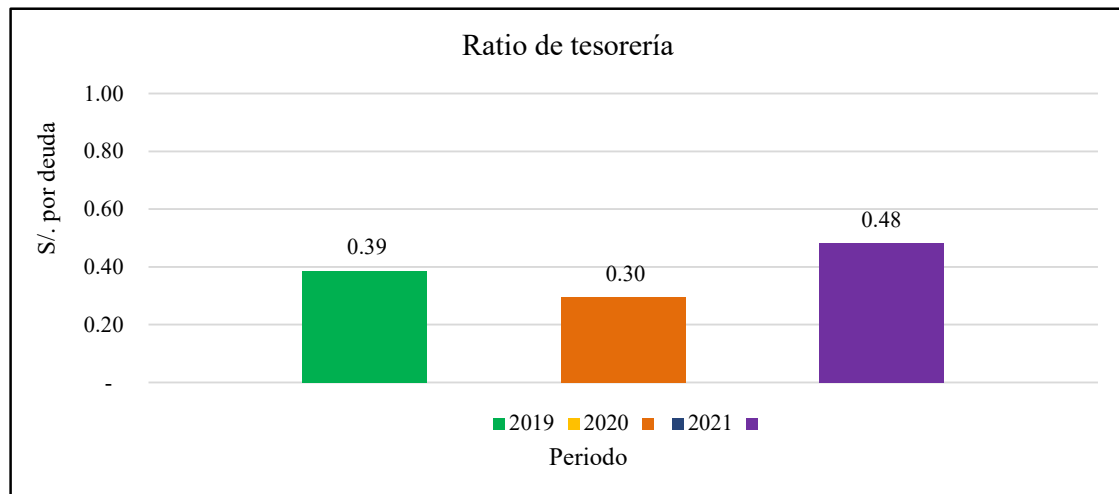
**Tabla 8**

*Análisis del ratio de tesorería o de caja*

Análisis	Fórmula	Resultado	Deseado
Ratio de tesorería 2019	$= \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{26,122.00}{67,520.00}$	= 0.39	
Ratio de tesorería 2020	$= \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{15,732.00}{53,060.00}$	= 0.30	0.7 a 8
Ratio de tesorería 2021	$= \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{33,932.00}{70,457.00}$	= 0.48	

**Figura 8**

*Análisis del ratio de Tesorería*



Los resultados obtenidos al analizar este ratio son desalentadores, así como podemos observamos en la tabla 8 y figura 8, muestran para el año 2019 un resultado 0.39; para el 2020:

0.30 y para el 2021: 0.48; significando índices muy bajos, ya que, para este ratio se debe de tener un coeficiente por encima de 1, el cual no se logra para la empresa, revelando que no se puede contar con liquidez inmediata para poder enfrentar las obligaciones y cubrir las necesidades, así lograr su adecuado funcionamiento, puesto que esta empresa necesita de efectivo diario para la compra de suministros y pago a los operarios, para poner en marcha las maquinarias, esta falta de liquidez ocasiona que la empresa reduzca su capacidad productiva y un mal clima laboral, porque los trabajadores operan con el temor de que la empresa no pueda cumplir con sus sueldos.

Esta situación por la que está pasando no significa que la empresa vaya a quebrar, sino que cambiará cuando la empresa haga efectivo sus cuentas por cobrar, un resultado ideal estaría entre 0.8 a 1.0 soles, el cual significaría que, por cada sol de deuda, se tendría 1 sol para pagar sus obligaciones y sobraría entre 0.70 a 0.80 de sol para poder usar en los suministros para la operación.

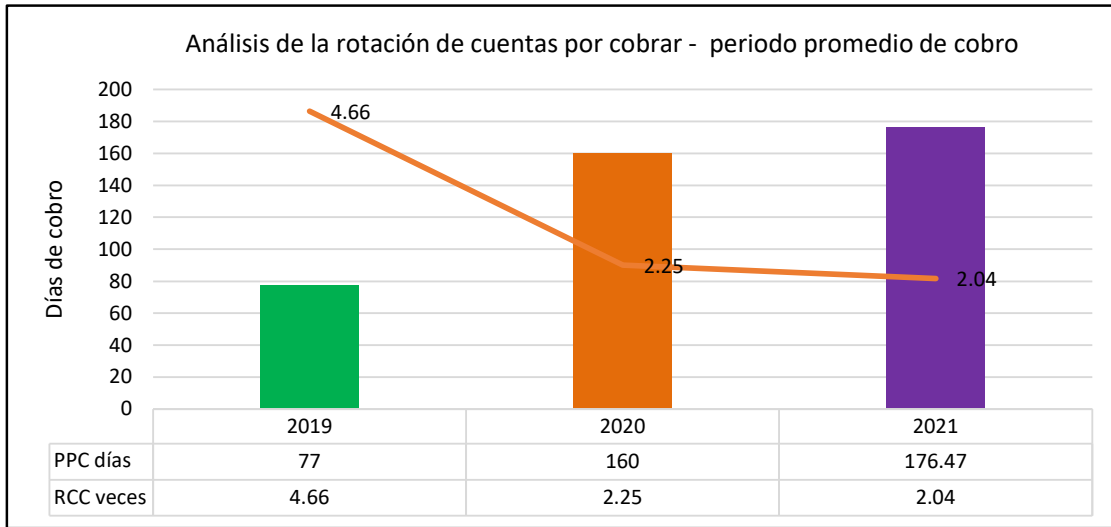
Análisis	Fórmula	Resultado	Deseado
Rotación de Ctas. por cobrar 2019	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}} = \frac{545,128.00}{116,953.00} =$	4.66	
Periodo promedio de Ctas. por cobrar 2019	$\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{4.66} =$	77.25	45 a 60 días
Rotación de Ctas. por cobrar 2020	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}} = \frac{369,880.25}{164,176.00} =$	2.25	
Periodo promedio de Ctas. por cobrar 2020	$\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{2.25} =$	160	
Rotación de Ctas. por cobrar 2021	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}} = \frac{451,356.00}{221,452.00} =$	2.04	6 a 8 veces
Periodo promedio de Ctas. por cobrar 2021	$\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{2.04} =$	176.47	

**Tabla 9**

*Análisis de la rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cuentas por cobrar*

## Figura 9

*Análisis de la rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cuentas por cobrar*



Según los resultados obtenidos al analizar los rubros rotación de cuentas por cobrar, en la tabla 9 y figura 9, representa:; para el año 2019, 4.66; para el 2020, 2.25; y para el año 2021, 2.04 estos resultados nos indican las veces que la empresa hace efectivo sus activos exigibles; así mismo la figura 9 nos muestra el periodo promedio de las cuentas por cobrar, cuyos resultados miden el promedio en días que se demora en hacer efectivo estas cuentas; se puede evidenciar que la empresa en los últimos tres periodos ha incrementado considerablemente este rubro, teniendo resultados en ascenso de 77.25 días para el 2019, 160 días para el 2020 y 176.47 días para del año 2021, teniendo como motivo principal la reducida tasa de clientes quien tienen políticas de pago diferentes a los de la empresa, asimismo, que el tiempo de crédito otorgado a los clientes es muy largo, aun así los clientes no cumplen con lo establecido y se demoran mucho más tiempo para cancelar.

Adicional a este problema, la empresa no cuenta con personal idóneo, quien realice el seguimiento adecuado a estos clientes, para que los cobros se realicen a tiempo; un adecuado promedio de cobro estaría entre 45 a 60 días, para lograr esta meta se tendría que realizar un contrato previo donde se estipule el pago puntual de las facturas a crédito e imponer intereses, así lograr disminuir el plazo de crédito y por ende hacer que mejore la liquidez por el bienestar de la empresa.

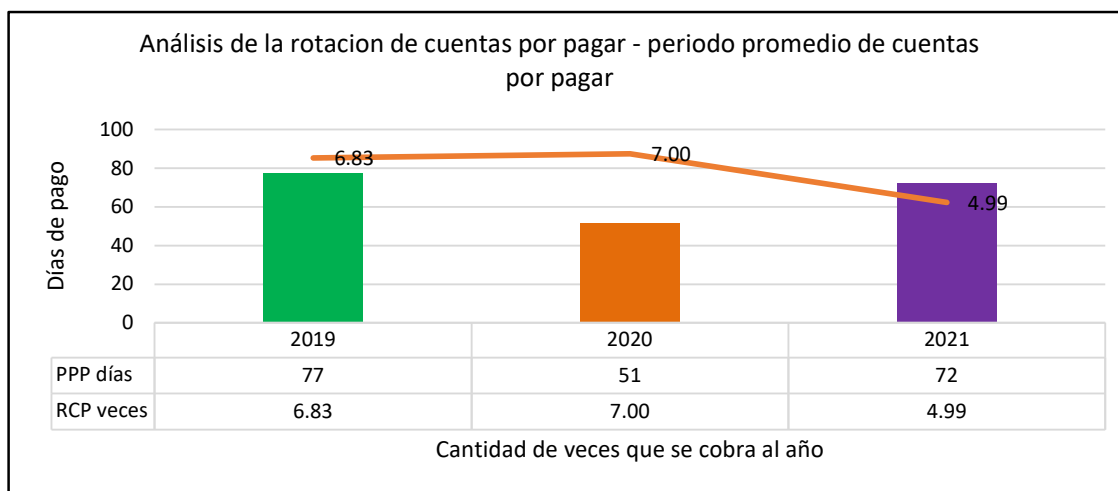
Análisis	Fórmula	Resultado	Deseado
Rotación de cuentas por pagar 2019	$= \frac{\text{compras}}{\text{Ctas. por pagar}} = \frac{439,699.97}{64,374.00}$	= 6.83	
Periodo promedio de cuentas por pagar 2019	$\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{4.66}$	= 77.25	50 a 65 días
Rotación de cuentas por pagar 2020	$= \frac{\text{compras}}{\text{Ctas. por pagar}} = \frac{324,048.00}{46,276.00}$	= 7.00	
Periodo promedio de cuentas por pagar 2020	$\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{7}$	= 51.43	
Rotación de cuentas por pagar 2021	$= \frac{\text{compras}}{\text{Ctas. por pagar}} = \frac{301,774.00}{60,472.00}$	= 4.99	6 a 7 veces
Periodo promedio de cuentas por pagar 2021	$\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{4.99}$	= 72.14	

**Tabla 10**

*Análisis de la rotación de cuentas por pagar y periodo promedio de cuentas por pagar*

**Figura 10**

*Análisis de la rotación de cuentas por pagar y periodo promedio de las cuentas por pagar*



En la tabla 10 y figura 10, nos muestra los resultados del análisis a los rubros de la rotación de cuentas por pagar y periodo promedio de cuentas por pagar indican que, la empresa realiza el pago a sus proveedores en un promedio de 5 a 7 veces por año y un periodo probable de pago entre 51 y 77 días, esto indica un problema, puesto que haciendo una comparación con la tabla y figura de rotación y periodo de cobro, las cuales nos muestran que las cuentas por

cobrar son muy altos, teniendo como ejemplo el año 2021 cuyos resultados dieron un promedio de 176 días para cobrar, a comparación con las de pagar que son de 72 días, esto nos demuestra que la empresa paga en menor tiempo y cobra en mayor tiempo, cuando debería de ser al contrario, generando que se encuentre la empresa en situaciones que se le hace imposible pagar sus deudas y tener que recurrir a financiamiento, un escenario ideal sería, que así como se pretende lograr los objetivo de realizar los cobros de 45 a 60 días, los pagos se realicen entre 50 a 65 días, ahí se tendría un tiempo prudente para poder contar con suficiente efectivo para poder cancelar nuestras deudas. Se demuestra que la empresa no cumple con lo proyectado.

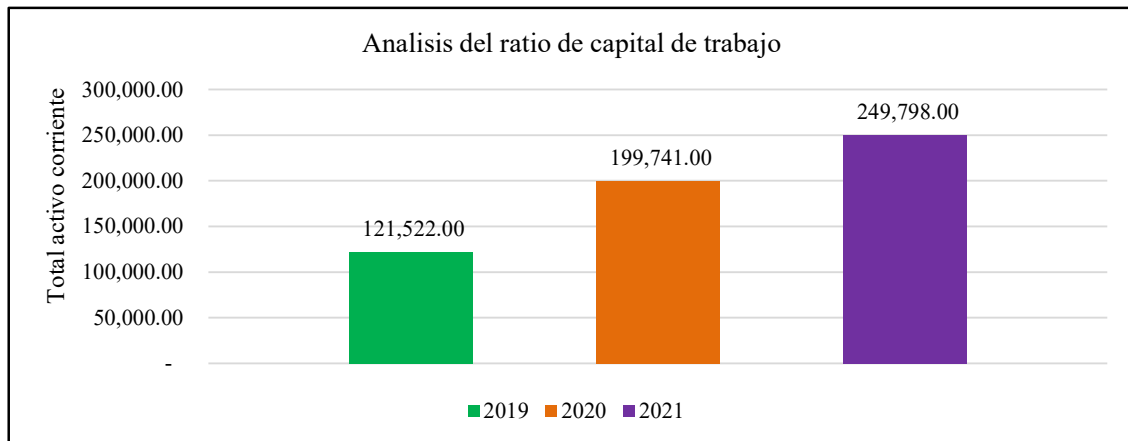
Análisis	Fórmula	Resultados
Capital de trabajo 2019	= activo corriente – pasivo corriente = 189,042 - 67,520	= 121,522.00
Capital de trabajo 2020	= activo corriente – pasivo corriente = 252,801 - 53,060	= 199,741.00
Capital de trabajo 2021	= activo corriente – pasivo corriente = 320,255 - 70,457	= 249,798.00

**Tabla 11**

*Análisis del capital de trabajo*

**Figura 11**

*Análisis del capital de trabajo*



En la tabla 11 y figura 11 podemos observar que, obtuvo como resultados una cantidad considerable de capital de trabajo, luego de sustraer el pasivo corriente al activo corriente, esto significa que la empresa tenía suficiente fondo para poder operar con normalidad, después, de

saldar sus pasivos, pero en realidad si solo estaríamos utilizando el activo disponible tendríamos resultados no tan favorables, de tal forma que para poder contar con ese capital tendríamos primero que hacer líquido esos activos exigibles. Cabe precisar que la empresa de servicios necesita de efectivo líquido, por pertenecer al rubro de transporte, traslado de postes y suministros, para ello es necesario emplear suministros como combustible para poder llevar a cabo sus labores diarias, la gerencia debe de priorizar estos costos y manejar mejor sus flujos de caja, para no limitar sus funciones y poder contar con una mayor cartera de clientes.

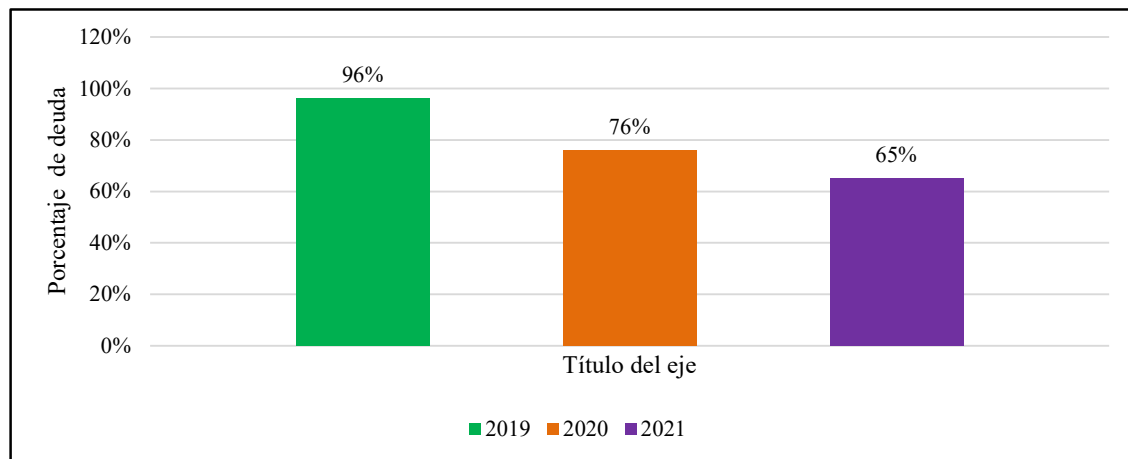
Análisis	Fórmula	Resultad	Deseado
Índice de endeudamiento 2019	$= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{143,380.00}{148,941.00}$	= 96%	
Índice de endeudamiento 2020	$= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{147,814.00}{193,512.00}$	= 76%	40 a 60 %
Índice de endeudamiento 2021	$= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{155,161.00}{193,512.00}$	= 65%	

**Tabla 12**

*Análisis del índice de endeudamiento*

**Figura 12**

*Análisis del índice de endeudamiento*



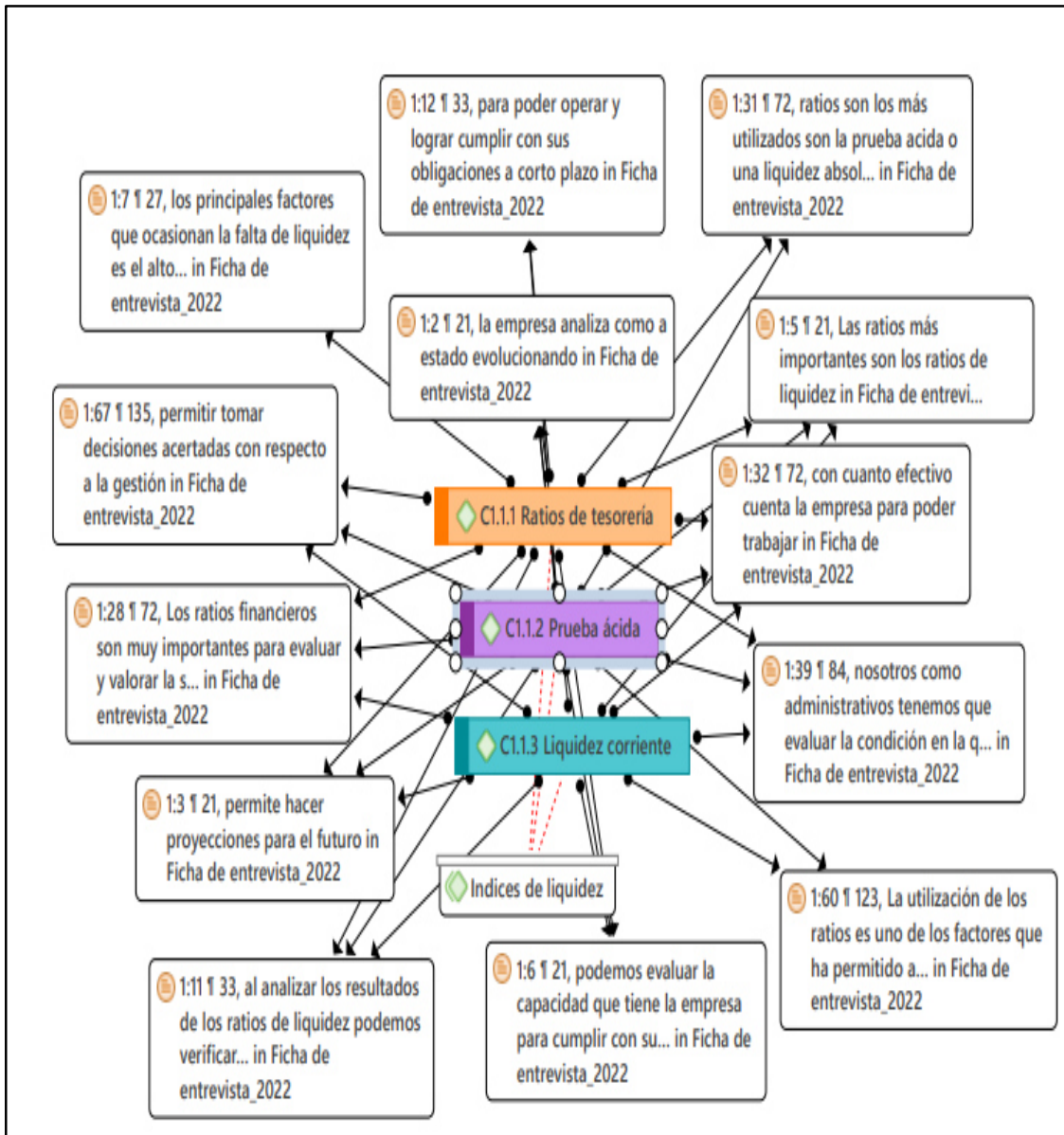
Al analizar la tabla 12 y figura 12, podemos deducir que, las obligaciones o deudas de la empresa en el año 2019, tuvo un valor de 0.96, donde demuestra que la empresa tenía un alto índice de endeudamiento, igual que para los años 2020, con 0.76 y para el 2021 con 0.64, se observa que en el transcurso de los años este rubro va en descenso; considerando los valores aconsejables para este ratio deberían de estar entre 0.40 a 0.60, esto significa que la empresa aún tiene altas deudas que saldar. Asimismo, la interpretación sería que para el periodo 2019 la empresa contó con un 96% de financiamiento y solo con 0.04% de financiamiento propio, del mismo modo para el año 2021 se tiene el 64% de capital ajeno y solo 36% de capital propio.

### **3.2 Descripción de los resultados cualitativos**



**Figura 13**

*Análisis de la subcategoría índices de liquidez*



Según muestra la figura 13, los indicadores de liquidez tienen como soporte tres ratios importantes como son: de liquidez corriente, prueba ácida y los ratios de tesorería, las cuales son alimentadas por el estado de situación financiera y por los estados de resultados de la empresa de servicios; con relación a la razón corriente, nos indica cuál es la proporción de activo corriente que tiene la empresa para poder pagar sus compromisos de corto plazo; la prueba ácida es un índice con mayor eficacia ya se analiza excluyendo del activo corriente a los inventarios. Asimismo, el índice de tesorería o de caja, es una herramienta mucho más efectiva, puesto que nos da a conocer con precisión cuánta liquidez se cuenta para cubrir los

pasivos inmediatos, ya que, para medir esta razón solo tomamos el efectivo y equivalente de efectivo entre el pasivo corriente.

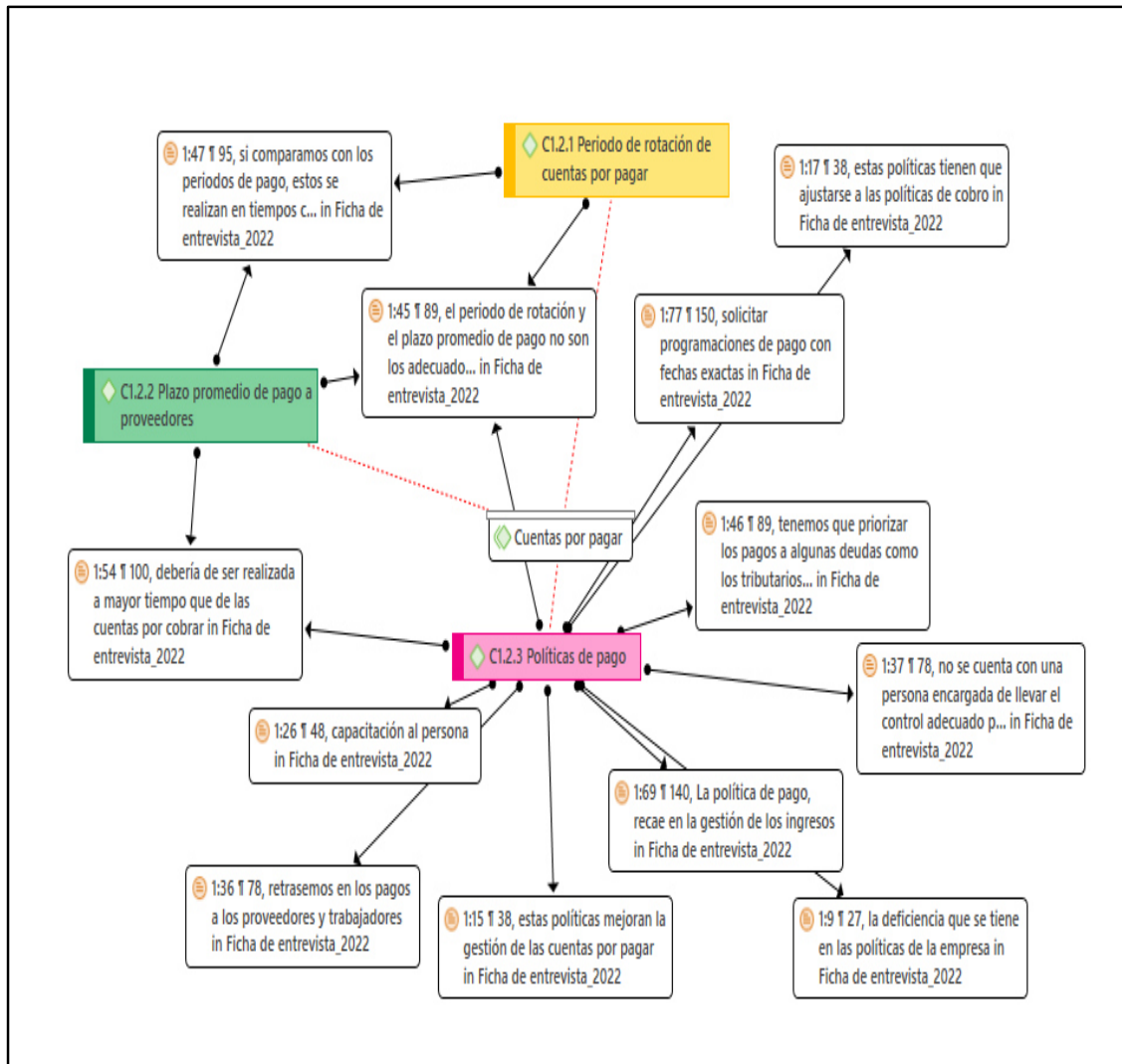
El análisis de los ratios de liquidez son muy valiosos porque a través de ellos la empresa puede saber con cuanto efectivo cuenta y lograr hacer mejoras y proyecciones futuras, así como lo explican los entrevistados en lo que se refiere a los índices financieros de acuerdo con los resultados obtenidos en la entrevista a nuestras unidades informantes, el subgerente indicó que los ratios más importantes son los de liquidez, que estos instrumentos nos ayudan a analizar cómo la empresa se ha desarrollado en los diversos períodos de su funcionamiento y que con los resultados se puede proyectar a futuros objetivos.

El contador indicó que estos ratios son muy importantes porque nos ayuda a evaluar y valorar la situación financiera de la empresa, con ellos se puede identificar puntos críticos a mejorar o fortificar para poder salir de manera favorable de los problemas, también, mencionó que para el problema de liquidez que tenemos, es fundamental el análisis de los ratios de prueba ácida y liquidez absoluta, así conocer con precisión con cuanto efectivo cuenta la empresa para poder operar. Por último, la analista contable señaló que con el uso de estos índices financieros los directivos de la empresa pueden evaluar cada paso que se da y que determinen cómo se encuentra la empresa económicamente.

Otro punto considerable que mencionaron los tres informantes fue que la empresa cuenta con un porcentaje alto de las cuentas por cobrar, el cual genera que la empresa tenga problemas de liquidez inmediata, evidenciado en el estado de situación financiera de los últimos años.

**Figura 14**

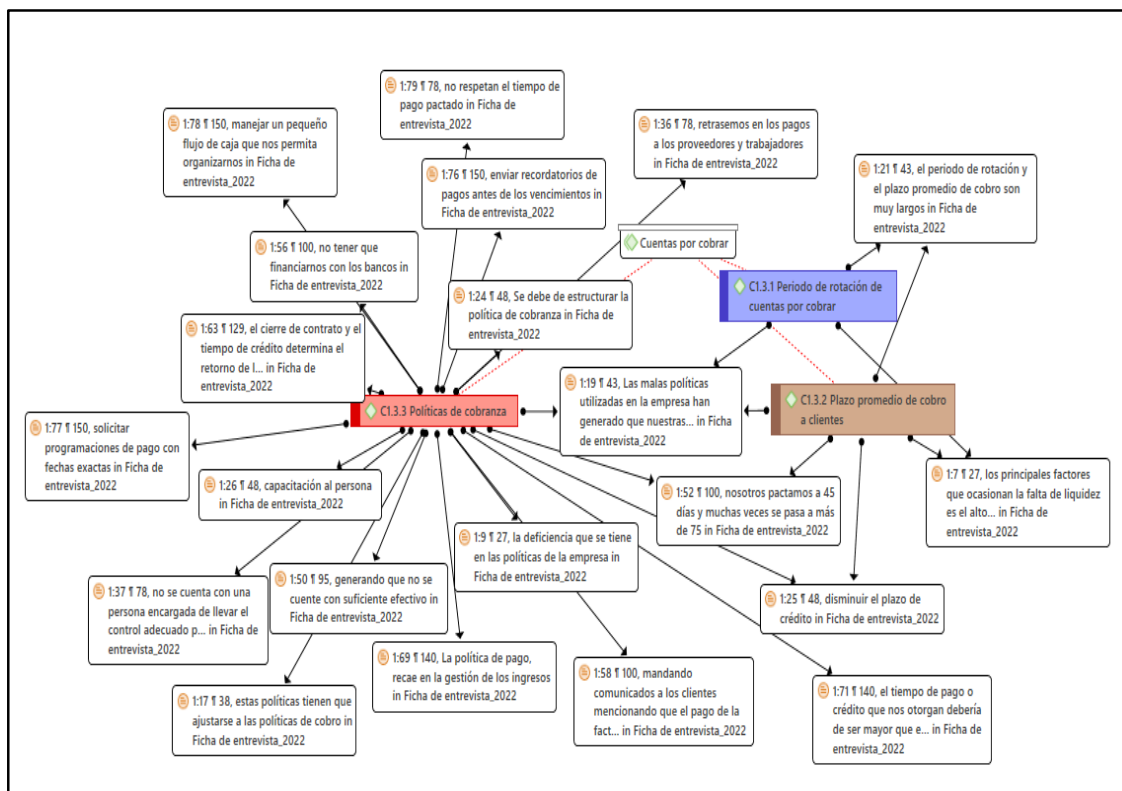
*Análisis de la subcategoría cuentas por pagar*



La subcategoría cuentas por pagar están respaldadas por los indicadores, periodo de rotación de cuentas por pagar, plazo promedio de pago a proveedores y políticas de cobranza. Según los resultados de las entrevistas, el subgerente mencionó que las políticas de cuentas por pagar mejoran la gestión de pagos, evitando una lenta rotación y el incumplimiento con los proveedores; estas políticas tienen que ajustarse a las políticas de cobro; de igual manera el contador refirió que el periodo de rotación y el plazo promedio de pago no son los adecuados, puesto que muchas veces tienen que priorizar los pagos a algunas deudas como los tributarios para evitar multas y de algunos proveedores para que les puedan generar otros créditos. Asimismo, la analista contable menciona que, la política de pago recae en la gestión de los ingresos y que de acuerdo con los cobros que se realizan se debe de realizar los pagos.

**Figura 15**

*Análisis de la subcategoría cuentas por cobrar*

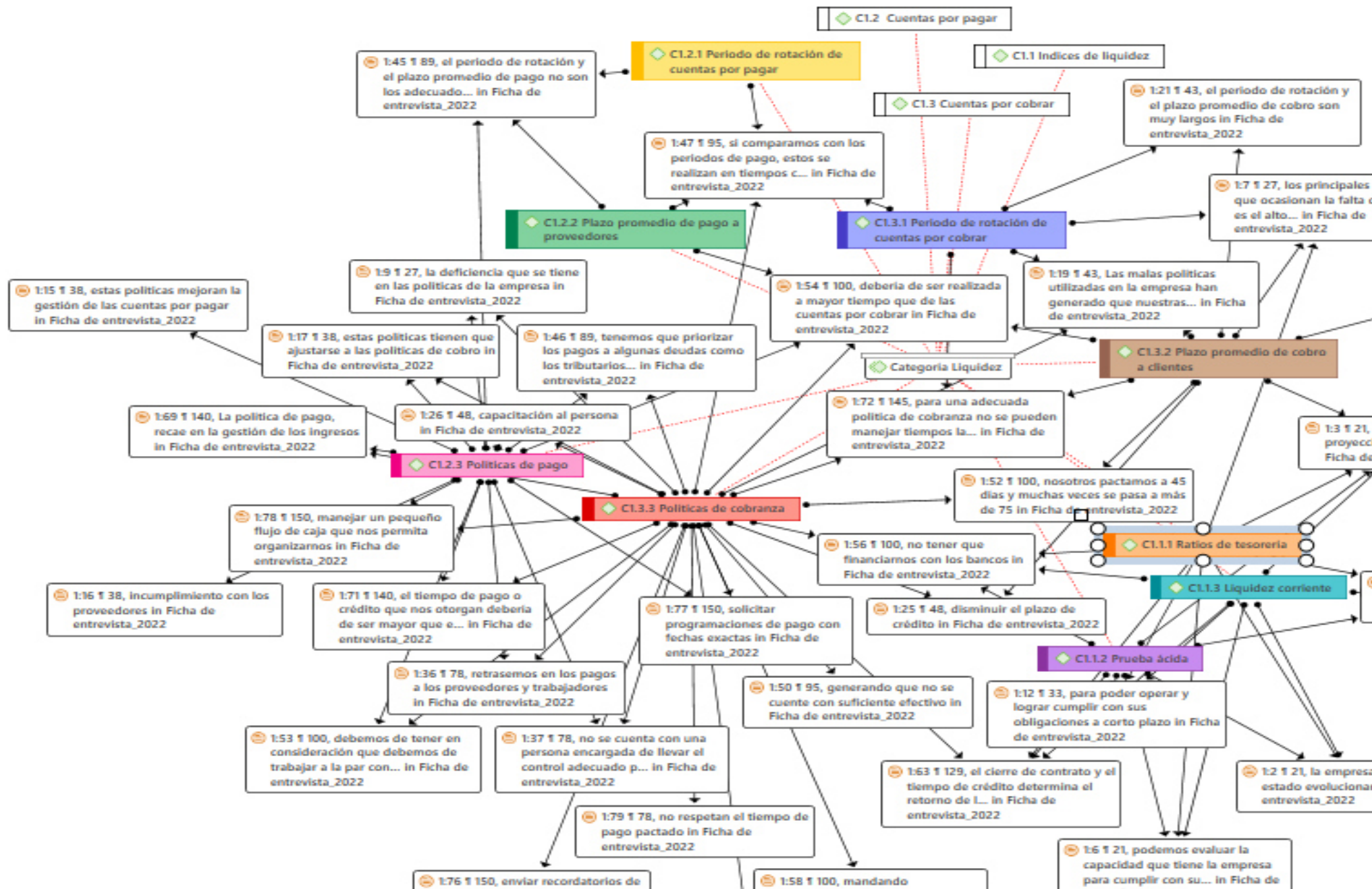


En la figura tenemos el análisis de la subcategoría cuentas por cobra, que están representadas por los indicadores periodos de rotación de cuentas por pagar, plazo promedio de pago y políticas de pago, según las entrevista a las unidades informantes esta categoría es uno de los puntos más álgidos con relación a los estados de situación financiera, el subgerente menciona que, uno de los factores que afecta a la falta de liquidez es el alto porcentaje de estas cuentas, debido al mal manejo de las políticas de cobranza, por otro lado, el contador señala que un factor determinante es que la empresa solo cuenta con dos clientes importantes a los cuales se les otorga un tiempo de crédito de 45 días y muchas veces se retrasan hasta llegar a los 75 días sin respetar los tiempos de pago pactado, debido a que en este rubro tienen mucha competencia y se tienen que regir a las políticas de estas empresas, además, de no contar con personal adecuado para llevar el control de los pagos y cobros. Asimismo, los entrevistados refirieron que, el periodo de cuentas por cobrar es demasiado alto, en relación con las cuentas por pagar, que son desarrolladas en menor tiempo, sugiriendo que estas cuentas por cobrar deberían ser cobradas en un plazo menor a que las cuentas por pagar y que se debe de mejorar o crear políticas para el beneficio de la empresa.

### **3.3 Diagnostico**

**Figura 16**

Análisis mixto de la categoría liquidez





Según la figura 16, del análisis mixto de la categoría liquidez, que es respaldada por las subcategorías, índices de liquidez, cuentas por pagar y cuentas por cobrar, se observó que la empresa cuenta con un bajo porcentaje de efectivo líquido para realizar sus deudas corrientes, esto hace referencia Amat (2010) donde indica que, la liquidez es la habilidad de que tiene un activo para ser cambiado por dinero, para poder disponer de efectivo para cubrir sus deudas corrientes.

Se procedió a realizar el análisis de la sub categoría cuentas por cobrar con sus respectivos indicadores, adicional a eso se realizó el análisis vertical y horizontal de los tres periodos en estudio, los resultados revelaron que, la falta de liquidez es debido al alto porcentaje de las cuentas por cobrar que se ven reflejados en el estado de situación financiera; al realizar el análisis vertical se obtuvo un valor de 40.1 % de participación del total de activos para el año 2019, manteniéndose en alza, llegando a un porcentaje de 56.20 para el año 2021, en el análisis horizontal para los años 2019 – 2020 tenemos una variación porcentual de 40.38%; y para los años 2020 – 2021, tiene un resultado de 34.89, evidenciando que las cuentas por cobrar año tras años siguen en aumento. En el análisis del ratio de rotación de cuentas por cobrar, se aprecia que estas se llevan a cabo en plazos demasiado largos, para el periodo 2019 se tuvo una rotación de 4.66 veces al año representado en 77 días y para los años 2020 aumentó a 160 días, equivalentes a 2.22 veces al año y para el 2021 de 176.47 días con una rotación de 2.4 veces al año. Del análisis cualitativo, según las respuestas de los entrevistados concuerdan que las malas políticas utilizadas en la empresa ha generado este aumento, además, de que los créditos se pacta en un promedio de 45 días y los clientes no cancelan en este periodo, sino que cancelan inclusive en tiempos mayores a 75 días, generando que la empresa tenga falta de liquidez, según el sub gerente y el contador estas cuentas por cobrar se incrementaron debido a la paralización de las actividades obligatorias dictadas por gobierno a raíz de la pandemia, otro motivo fue no se cuenta con personal idóneo quien pueda dar seguimiento a los cobros a los clientes. Así como Dayan (2021) indica que, estas cuentas representa el dinero que deben los clientes por servicios o ventas que se realizó en el pasado y que están representadas en el activo corriente, por lo cual se le considera un ingreso; este concepto contrasta con el estudio el cual indica que, una dificultad que tienen las empresas es tener clientes que pagan a periodos muy largos y para calcular el tiempo de morosidad se debe de realizar el índice de rotación de cuentas por cobrar para evaluar con que velocidad se efectúa el cobro de las facturas; así como Castro (2016) en la teoría contable indica que, la contabilidad realiza una investigación a través de distintas técnicas y sirve para medir la realidad económica; el uso de estas técnicas ayuda a



la empresa a tener un adecuado análisis de sus estados financieros, evaluar la condición financiera y así se logrará que la gerencia tome decisiones basándose en los resultados. Asimismo, García (1994), citado por Valladolid (2021) menciona que, la teoría de la economía es utilizada para hallar la eficacia para organizar los recursos dinerarios.

Se realizó los estudios de la sub categoría índices de liquidez, con sus indicadores liquidez corriente, prueba ácida y ratio de tesorería, adicional a estos ratios se utilizaron otros ratios que nos ayudaron a tener un mejor panorama de la empresa; analizar el ratio de tesorería, indicador que muestra con mayor exactitud con cuanto de efectivo cuenta la empresa de manera inmediata, teniendo como resultado de 0.39 para el año 2019, significa que por cada sol de deuda solo se tenía 0.39 de disponibilidad de efectivo. De acuerdo con los resultados de las entrevistas realizadas a las tres unidades informantes, coinciden con el análisis cuantitativo, puesto que, refirieron que la entidad tiene altos índices de cuentas por cobrar, debido a que no se cuenta con políticas adecuadas y que para mejorar esta situación deben de disminuir el plazo de crédito otorgado a los clientes, asimismo, se debe de tener un mejor seguimiento a estas cuentas para agilizar los pagos; con respecto a los ratios mencionan que, el análisis de los ratios permite a la gerencia evaluar la situación económica y financiera de la empresa. En el análisis del ratio de liquidez se pudo evidenciar que se tiene resultados favorables, teniendo para el año 2019 de 2.8; para el año 2020 de 4.76 y para el 2021 4.55; esto indica que, la empresa contaría con suficiente fondo para cubrir sus pasivos, al igual que los resultados que se obtuvieron al analizar del ratio de prueba ácida, cuyos resultados fueron positivos. En lo que se refiere al ratio de capital de trabajo, se pudo observar que la empresa cuenta con suficiente capital de trabajo después de cubrir sus obligaciones corrientes, pero debemos de tener en cuenta que, al analizar estos ratios se incluye el rubro cuentas por cobrar o activos exigibles que representan un alto porcentaje en relación de los activos corrientes, entonces podemos decir que para que la empresa pueda contar con los porcentajes indicados, tiene que convertir en líquido ese activo exigible; al mismo tiempo, se efectuó el análisis horizontal del efectivo y equivalente a efectivo, que obtuvo como resultados negativos de -39.77%, en los años 2019 – 2020 por motivo del COVID-19 y un aumento porcentual de 115.69% para los años 2020 – 2021. Con relación al análisis del índice de endeudamiento tenemos como resultado para el año 2019 de 0.96; para el 2020 de 0.76 y para el 2021 de 0.64, significando que por cada sol de financiamiento propio, la entidad tiene 0.64 soles de capital ajeno para el año 2021, como podemos observar que estos resultados indican que, la empresa hace uso de financiamiento para lograr operar y cumplir con sus obligaciones, De acuerdo a lo referido por el sub gerente

y el contador se ha recurrido a créditos y a préstamos a instituciones bancarias para poder cumplir con los pagos de los proveedores, personal y para seguir con su funcionamiento; el contador indicó que los índices financieros son muy importantes para poder valorar la realidad financiera y que de acuerdo a los resultados que se obtengan podrán mejorar o fortalecer los puntos álgidos que presenta la empresa, por su parte el subgerente, indica que, a través de estos análisis se pueden hacer comparaciones con períodos pasados, logrando proyectarse para el futuro; la analista contable indica que, estos ratios ha permitido a la gerencia evaluar cada paso que se da y en qué condiciones está operando. Asimismo, esta información coincide con Ortiz (2018), que refiere que estos ratios de liquidez son utilizados para evaluar la capacidad de pago que tiene una entidad para cumplir con sus deudas a periodos corrientes. Igualmente, Mejía (2004), en la teoría contable, nos indica que, la contabilidad es la encargada de medir todos los ingresos y egresos que presenta la empresa, llevando un registro de todos sus activos, pasivos y patrimonio, las cuales son analizadas desde su creación. Si se llevara un adecuado control del análisis de los estados financieros, haciendo uso de los ratios, la organización lograría mejorar su liquidez, logrando agilizar el cobro de sus cuentas por cobrar.

Al efectuar el análisis de la sub categoría cuentas por pagar y sus respectivos indicadores se observó que estas tienen un promedio de rotación de 5 a 7 veces al año, con un periodo promedio de 67 días entre los periodos 2019 y 2021, comparando con las cuentas por pagar estas se realizan en tiempos relativamente más cortos; al realizar el análisis vertical se observa que las cuentas por pagar tienen un descenso, puesto que en el 2019 representaban un 22% del total de pasivos y patrimonios, para el año 2020 descendió a 14% y para el año 2021 aumentó en un punto porcentual. En relación con la entrevista realizada al subgerente, informó que las políticas de pago mejoran la gestión de las cuentas por pagar, evitando una lenta rotación y el retraso a los proveedores. Asimismo, la asistente contable indicó que, estas cuentas por pagar recaen en la gestión de los ingresos, igualmente los tres informantes coincidieron en que estas cuentas deberían ser acorde con los periodos de cobro, para no estar en apuros, ya que, muchas veces se tienen que priorizar pagos como los de los tributos para evitar multas y el de algunos proveedores para que puedan generar nuevos créditos.

Al realizar el análisis cualitativo y cuantitativo se ha evidenciado los factores que mayor significancia tienen en la reducción de la liquidez de la empresa, e determinó el siguiente diagnóstico: (a) la empresa tiene problemas de liquidez, basándonos en los resultados de índice de tesorería que fueron menores a 0.5 en los 3 periodos analizado, (b) el indicador cuentas por



### **3.4.2 Consolidación del problema**

El rubro de la empresa de servicios es el transporte y plantado de postes, alquiler de grúa telescópica, alquiler de camioneta, para brindar servicio a las empresas eléctricas y de telecomunicaciones. Al realizar el análisis mixto se pudo determinar que la empresa cuenta con un bajo índice de tesorería, un reducido porcentaje en el efectivo y equivalente de efectivo, en consecuencia origina que no cuente con una adecuada liquidez inmediata para poder afrontar sus obligaciones, todo este problema es ocasionado por un aumento en las cuentas por cobrar, puesto que la empresa no cuenta con políticas y procedimientos para la gestión de cobranza, así como el tiempo de crédito otorgados son muy altos; los clientes se demoran en realizar la cancelación de sus pagos sin respetar la fecha pactada; asimismo, no cuentan con personal capacitado o idóneo para el puesto, porque no se realiza ninguna evaluación al personal antes de su contratación porque se contrata a personal por afinidad más no por conocimiento y por ello, no se logra realizar el seguimiento o revisión de los reportes de las de las cuentas por cobrar de manera adecuada.

### **3.4.3 Fundamentos de la propuesta**

La teoría contable Según Mejía, et al (2022), haciendo referencia a Mattessich (2008) y García (2012) indican que, esta teoría es cambiante y debe de adecuarse a todos los cambios para los diferentes negocios; son métodos que se utilizan como guía para llevar una información financiera y contable de acuerdo con las normas reguladoras; además, que la contabilidad tiene como principio proporcionar información sobre todos los factores de riqueza de un ente económico, de manera organizada; es útil, ya que, nos brinda información valiosa al analizar los estados financieros y evaluar cómo se están realizando las operaciones de la empresa y a través de los ratios de liquidez verificamos si la empresa cuenta con una buena liquidez o no para poder enfrentar sus obligaciones corrientes.

La teoría de sistemas, De la Peña y Velázquez (2018), hacen referencia a Bertalanffy (1987) el cual indica que, sistemas es un conjunto de elementos que se relacionan entre sí y van desde lo más simple a hasta lo más complejo, todos trabajan con la finalidad de lograr un objetivo en común; siendo esta teoría útil para lograr que todas las áreas de la empresa puedan trabajar de manera unificada, logrando obtener información necesaria en el momento que se necesite y lograra conocer de manera factible en qué estado se encuentran las cuentas por cobrar comerciales y poder reducir el riesgo de morosidad de los clientes.

La teoría clásica de la administración, Según Martin (2019), haciendo referencia a Fayol (1916) el cual menciona que, para que una empresa tenga un correcto funcionamiento tiene que cumplir con diversas funciones básicas en forma sincronizada, puesto que si una de estos elementos falla, todas las áreas involucradas serán perjudicadas, la función administrativa es la encargada de regular, integrar y controlar todos los elementos, con eficiencia y eficacia, para lograr una buena coordinación y control de la empresa. Esta teoría es útil para lograr que todas las áreas relacionadas con el tema de estudio trabajen de manera organizada, cumpliendo con todas las directrices establecidas dentro de la empresa.

#### **3.4.4 Categoría solución**

Luego de haber realizado la priorización y consolidación de los problemas, se encontró el nombre de la categoría solución: Análisis financiero para mejorar la liquidez, Mediante, el uso de sus técnicas como los ratios, porcentajes gráficos, podremos conocer cuáles son las falencias que presenta la empresa, el cual origina la falta de liquidez; adicional a esto se propuso implementar políticas de créditos y cobranzas, las cuales detallaran los lineamientos a seguir, según la necesidad que se requiera para mejorar el proceso de créditos y cobranzas; se realizó los estados financieros proyectados, que nos permitió conocer cuál será la situación financiera y económica de la empresa en el futuro y que puntos se tendrá que corregir para evitar riesgos y poder hacer planes para futuros proyectos.

Rubio (2007) menciona que, el análisis de los estados financieros es un proceso que tiene como finalidad determinar cuál es la situación financiera de una asociación tanto en el pasado, como en el presente, además, de conocer los resultados de sus operaciones, así poder determinar o proyectar como serán en el futuro y prevenir riesgos, para esto se necesita de diferentes técnicas e instrumentos, como: comparaciones, porcentajes, número de índices, representaciones gráficas y ratios; para Nava (2009), El análisis financiero es una herramienta que consiente en evaluar la capacidad económica y financiera de una empresa ya sea en la actualidad como en periodos pasados, logrando detectar posibles amenazas o riesgos que tenga la empresa, mediante el uso de los índices financieros; con los resultados obtenidos se puede realizar proyecciones a futuro y poder pronosticar diferentes situaciones; del mismo modo, RSM Perú (2019) indica que, el análisis financiero emplea diversas técnicas y procesos con la finalidad de evaluar la información contable de una entidad, con los resultados obtenidos se pudo definir en qué situación se encuentra actualmente la entidad, así se podrá prevenir riesgos; a través del análisis financiero se puede conocer cómo está la liquidez y la solvencia, se logrará

tomar decisiones para futuras inversiones, así como se puede determinar si es adecuada o no la gestión de los encargados del manejo y crecimiento de la entidad; finalmente Marcillo et al. (2021) menciona que, el análisis financiero se debe de realizar a toda empresa sin importar el tamaño o el rubro al que se dedica, ya que, ayuda evaluar de manera eficiente los rendimientos de la empresa; este estudio ayuda a la toma de decisiones, porque se puede detectar los puntos críticos y favorables, como también nos revela como viene operando la empresa.

### 3.4.5 Direccionalidad de la propuesta

#### Cuadro 1

*Matriz de direccionalidad de la propuesta*

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Mejorar los factores que afectan a la baja incidencia de los ratios de tesorería y al efectivo y equivalente de efectivo utilizando el análisis financiero	Estrategia 1. Realizar el análisis financiero para mejorar los índices de liquidez absoluta y aumentar el ingreso de efectivo para cancelar las deudas corrientes	Táctica 1. Reducir los tiempos de créditos otorgados a los clientes	KPI 1. Ratio de liquidez corriente $LC = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$
		Táctica 2. mejorar el tiempo de pago a los proveedores acorde con los ingresos	KPI 2. Ratio de tesorería $RT = \frac{\text{Disponible}}{\text{pasivo corriente}}$
Objetivo 2. Reducir las cuentas por cobrar comerciales utilizando el Análisis financiero	Estrategia 2. Realizar el análisis financiero para medir las cuentas por cobrar	Táctica 3. mejorar los tiempos de cobro para reducir la cantidad de cuentas por cobrar e incrementar el flujo de caja	KPI 3. Rotación de cuentas por cobrar $RCC = \frac{\text{ventas}}{\text{Ctas. por cobrar}}$
		Táctica 4. Solicitar información para saber cómo se está realizando los cobros y en qué estado se encuentran las facturas pendientes de cobro.	KPI4. Periodo de cobro $PC = \frac{360}{RCC}$
Objetivo 3. Diseñar un manual de créditos y cobranzas basándose en los Análisis financieros	Estrategia 3. Realizar el análisis financiero para diseñar el manual de políticas de créditos y cobranza	Táctica 5. Definir políticas de créditos y cobros	KPI 5. Presentación y aceptación de las políticas
		Táctica 6. Difundir las políticas en todas las áreas relacionadas para su ejecución.	KPI 6. Poner en práctica el uso de las políticas de créditos y cobranzas.

### 3.4.6 Actividades y cronograma

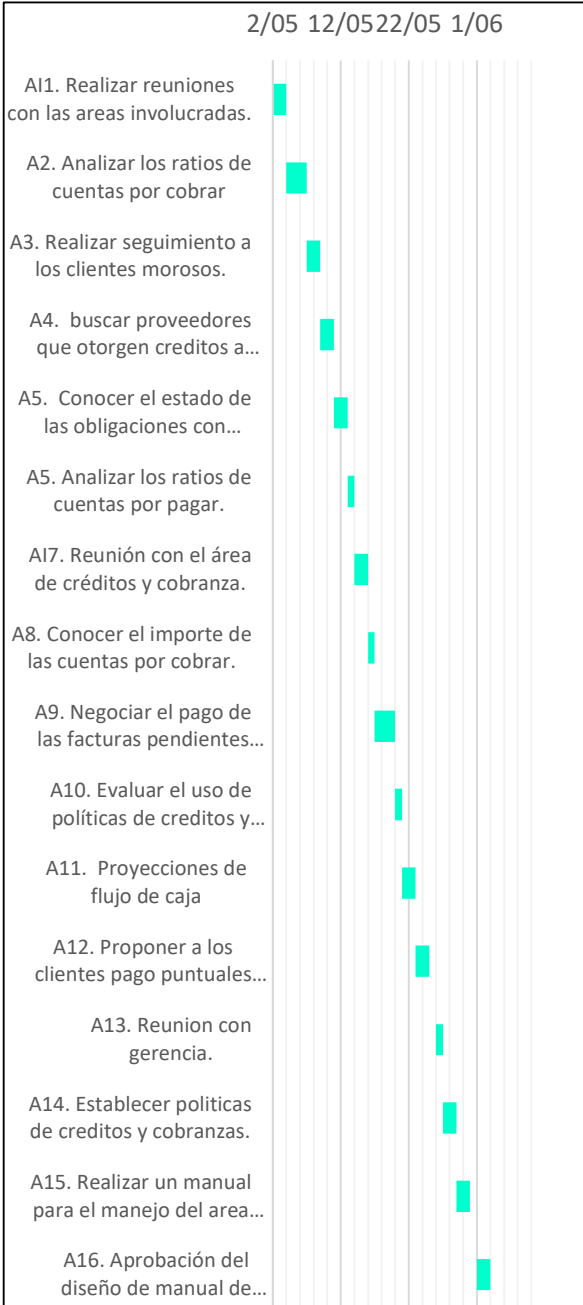
Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	Evidencia
A1. Realizar reuniones con las áreas involucradas.	02/05/2022	2	04/05/2022	a. Gerente general b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas	80	• Estado de situación financiero proyectado
A2. Analizar los ratios de cuentas por cobrar	04/05/2022	3	07/05/2022	a. Contador b. jefe de créditos y cobranzas	15	
A3. Realizar seguimiento a los clientes morosos.	07/05/2022	2	09/05/2022	a. Personal de cobranza	10	
A4. buscar proveedores que otorguen créditos a mayor tiempo de pago.	09/05/2022	2	11/05/2022	a. jefe de créditos y cobranzas b. Personal de logística de compra.	100	
A5. Conocer el estado de las obligaciones con proveedores y entidades financieras.	11/05/2022	2	13/05/2022	a. Gerente general b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas	65	
A5. Analizar los ratios de cuentas por pagar.	13/05/2022	1	14/05/2022	a. Contador b. jefe de créditos y cobranzas	10	•Flujograma de créditos y cobranzas
A17. Reunión con el área de créditos y cobranza.	14/05/2022	2	16/05/2022	a. Gerente general b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas	65	
A8. Conocer el importe de las cuentas por cobrar.	16/05/2022	1	17/05/2022	a. Contador b. Analista contable Tesorero	65	
A9. Negociar el pago de las facturas pendientes de cobro con los clientes.	17/05/2022	3	20/05/2022	a. Gerente general	115	
A10. Evaluar el uso de políticas de créditos y cobranza	20/05/2022	1	21/05/2022	a. Gerente general b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas	45	
A11. Proyecciones de flujo de caja	21/05/2022	2	23/05/2022	a. Contador b. Analista contable	70	
A12. Proponer a los clientes pago puntuales y reducción de tiempo de crédito a 60 días	23/05/2022	2	25/05/2022	a. jefe de créditos y cobranzas	150	
A13. Reunión con gerencia.	26/05/2022	1	27/05/2022	a. Gerente general	115	•Elaboración de

				b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas		manual de créditos y cobranzas
A14. Establecer políticas de créditos y cobranzas.	27/05/2022	2	29/05/2022	a. Gerente general b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas	50	
A15. Realizar un manual para el manejo del área de créditos y cobranza	29/05/2022	2	31/05/2022	a. Gerente general b. Contador c. jefe de créditos y cobranzas	65	
A16. Aprobación del diseño de manual de créditos y cobranza por gerencia.	01/06/2022	2	03/06/2022	a. Gerente general	35	
A17. Ejecutar el manual de manejo de cobro y pago.	03/06/2022	2	05/06/2022	a. jefe de créditos y cobranzas b. Tesorero	35	
A18. Realizar capacitación al personal.	05/06/2022	3	08/06/2022	c. jefe de créditos y cobranzas	70	



**Cuadro 2**

*Matriz de actividades y cronograma*



## **IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 Discusión**

El presente estudio titulado Estrategias financieras para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022, se realizó mediante el análisis financiero, tuvo un enfoque holístico y como objetivo general fue proponer estrategias para optimizar la liquidez en una empresa de servicio.

Para el objetivo específico 1: diagnosticar el estado actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022, se evidenció que la carencia de liquidez está siendo afectada por el aumento de las cuentas por cobrar el cual se refleja con un alto porcentaje en relación con el total de activos, además, de tener un bajo índice de tesorería, el cual es necesario para la compra de suministros y lograr el buen funcionamiento de la empresa, esto es ocasionado porque la empresa no cuenta con políticas de créditos y cobranzas, trayendo como consecuencia que solo se logre hacer los cobros 2 veces en el año 2021; el cual coincide con la tesis de Quintana (2021) evidencio que, la liquidez de la empresa se vio afectada debido al mal manejo de las procedimientos de crédito y cobro, la cual mejoro utilizando el manual de créditos y cobros. Concuerta con el estudio de Valladolid (2021) donde indica que, la organización tiene dificultades de liquidez, porque existe una deficiencia en el área de cobros y por el aumento de las cuentas por cobrar el cual lograron mejorar a través de la planeación financiera, utilizando el análisis financiero proyectado y políticas de créditos y cobranzas, por último, coincide con Pasquel (2020), en donde manifiesta que al analizar las razones de liquidez y de gestión de la empresa de servicios evidenció que no se cuenta con liquidez suficiente para lograr cancelar sus deudas corrientes debido a acrecentamiento de las cuentas por cobrar; a través del análisis de los ratios financieros y la creación de políticas y procedimientos, se logró mejorar la liquidez y la situación económica de la entidad.

Para el objetivo específico 2: Determinar los factores a mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022. Al realizar el análisis cualitativo, por medio de la entrevista a las tres unidades informantes, mencionaron que no se cuenta con suficiente liquidez debido a que la empresa no cuenta con políticas de crédito y cobranzas que ayuden a mejorar los proceso, la elevada cantidad de cuentas por cobrar es porque los créditos se otorgan a más de 60 días, además, no se tiene suficiente efectivo para cumplir con los pagos inmediatos y la falta de capacitación al personal encargado del área de créditos y cobranza. Coinciden con el estudio

de Quintana (2021) donde indica que, contaban con elevada cartera de clientes deudores porque, no se realizaba un correcto control a estos clientes y esto era uno de los problemas que contribuyeron directamente a la falta de liquidez. Por otra parte, concuerda con Rebatla (2020) donde indica que, las políticas de cobro y de pagos son ineficientes, evidenciándose en el aumento de créditos, morosidad de los clientes y la falta de los cobros de las facturas vencidas, debido a que no se realizan los comunicados respectivos a los clientes para avisar que el tiempo de crédito esta por vencer. Del mismo modo, coincide con la tesis de Gonzales (2020) donde refiere que, la empresa no cuenta con suficiente efectivo para los pagos diarios, debido al poco ingreso de efectivo a caja y esto solo cubre para priorizar pagos como de los impuestos y de los colaboradores.

Para el objetivo específico 3: Mejorar los factores que afectan a la baja incidencia de los ratios de tesorería y al efectivo y equivalente de efectivo utilizando el análisis financiero, el uso de esta herramienta permitió evaluar los factores que afectan a la liquidez, usando sus diferentes técnicas e instrumentos como los ratios, los análisis comparativos de los periodos pasados con el presente; ayuda a realizar proyecciones a los estados financieros, para poder determinar los puntos a mejorar y conocer cuáles son las perspectivas futuras a cumplir, logrando que se mejore la liquidez y por ende mejorará el índice de tesorería y el efectivo y equivalente de efectivo; de esta manera podemos decir que coincide con el estudio de Quintana (2021), ya que, mediante el uso de los estados financieros proyectados pudo conocer sus falencias a mejorar; logró aumentar la prueba absoluta para el 2025 a 0.65 en relación al 2021 que tenía 0.18 y también, el aumento del efectivo y equivalente de efectivo, igualmente concuerda con el estudio de Pasquel (2020), quien al mostrar los estados financieros proyectados se puede evidenciar que, el ratio de liquidez corriente fue en aumento en comparación del año 2018, quien tenía un resultado 0.68 y para el año 2024 contará con 1. Del mismo modo, coincide con Gonzales (2020), al realizar los proyectados verifica como al utilizar la herramienta del factoring incrementan el efectivo y a través de ello cumplir con su objetivo que es de llegar a obtener un aumento del 5% del efectivo.

Para el objetivo específico 4: Reducir las cuentas por cobrar comerciales utilizando el Análisis financiero; a través del uso del análisis vertical del estado de situación financiera y las políticas de créditos y cobranza, se pudo visualizar como las cuentas por cobrar van reduciendo o aumentando año tras año, en relación con el total de activos, también, realizó el análisis de los ratios de rotación de las cuentas por cobrar y periodo probable de cobro, donde nos indicó

el que tiempo en que se están realizando los cobros y cuantas veces al año se efectúan; asimismo, mediante el proyectado del estado de situación financiera se busca reducir las cuentas por cobrar, mostrando como fue la evolución que tuvo en los tres periodos analizados y como será los demás años proyectados. Coincidiendo con Pasquel (2020) donde menciona que, la reducción de este rubro se logrará implementando políticas acordes a la necesidad de la empresa porque esta influye directamente a las cuentas por cobrar, esto se logrará manteniendo un adecuado manejo de las políticas y se podrá aminorar el porcentaje de las cuentas por cobrar, evidenciadas a través del análisis vertical que se efectuaron a los estados financieros proyectados cuyo resultado fue de 67% para el año 2021 al 32% para el año 2025, además, concuerda con Rebatta (2020) señala que, al realizar los estados financieros proyectados, lograron evidenciar una disminución de las cuentas por cobrar, todo fue porque se propuso implementar procedimientos de créditos y cobranzas, logrando que se cumplan todos los procedimientos y cumplir con el objetivo que era mejorar la liquidez. Asimismo, coincide con Gonzales (2020) menciona que, la falta de liquidez de la compañía es por el aumento de las cuentas por cobrar, y para reducir esta partida utilizaron políticas de créditos y cobranzas para recuperar la cartera morosa y priorizar el uso de estas políticas con los clientes que tienen mayor cantidad de endeudamiento.

Para el objetivo específico 5: Diseñar un manual de créditos y cobranzas basándose en los Análisis financieros. Mediante el análisis conoceremos los puntos a mejorar, establecer lineamientos, decidir a quién otorgar el crédito, determinar el monto y el plazo de vencimiento, de esta manera se logrará mejorar los cobros, atenuar las cuentas por cobrar y por consiguiente se incrementará la liquidez, se podrá tomar decisiones de manera más sencilla debido a que todos los lineamientos también serán conocidos por el cliente. En este contexto coincide con Quintana (2021), quien describe que los lineamientos de crédito y cobranza utilizadas en la entidad no eran las adecuadas, puesto que no tenía los lineamientos necesarios para brindar tiempos adecuados para los créditos, concluyendo en que se debe de crear políticas de créditos y cobranzas con el propósito de mejorar los procesos de crédito y cobro y poder capacitar al personal para que puedan cumplir con su aplicación. Además, coincide con Pasquel (2020), menciona que la empresa trabaja sin contar con políticas, otorgando créditos a sus clientes sin pasar antes por una previa evaluación, ocasionando que las cuentas por cobrar se eleven; planteó elaborar un manual de normas para los créditos y los cobros, para mejorar los procesos, así lograr nuevos acuerdos con los clientes, para que no se vean perjudicados, de esta manera se pretende reducir esta cuenta. Concuerda con el estudio de Rebatta (2020) menciona que, la

liquidez de la firma se ve afectada debido al acrecimiento de las cuentas por cobrar, originado porque no se ejecutan correctamente las políticas establecidas, el personal encargado no presenta el informe de los clientes deudores, teniendo facturas por cobrar con vencimiento de 180 días, por ello se sugirió, establecer políticas de créditos y cobranza sólidas para lograr que el cliente concrete el pago en la fecha pactada.

## 4.2 Conclusiones

- Primera:** Se diagnosticó por medio de los ratios de liquidez, que la empresa de servicios Lima 2022 cuenta con adecuado índice corriente y prueba ácida, debido a que al realizar estos ratios se incluye al activo exigible que tienen un elevado porcentaje en el activo corriente; al analizar el ratio de tesorería se tuvo resultados menores a 0.5, el cual no es favorable para la empresa, puesto que se necesita de efectivo para lograr cumplir con sus pagos inmediatos y lograr operar de manera eficiente.
- Segunda:** Se determinó que los factores a mejorar en la empresa de servicios Lima, 2022 es la poca liquidez con la que se cuenta, debido diversos factores como: la empresa no implementa políticas adecuadas, la contratación de personal de tesorería se efectúa por amistad y no por conocimiento, no hay un adecuado seguimiento a los clientes para lograr los cobros de las facturas vencidas, no se realizan avisos de recordatorio a los clientes sobre la fecha de vencimiento de su crédito; trayendo como consecuencia que haya un aumento de las cuentas por cobrar comerciales y que no se cuente con suficiente efectivo líquido.
- Tercera:** Se propuso mejorar los factores que afectan a la baja incidencia de los ratios de tesorería y del efectivo y equivalente de efectivo, utilizando el análisis financiero; a través de la proyección de los estados financieros se logró evidenciar cuáles son los puntos críticos a mejorar, de esta manera la empresa logrará hacer proyecciones a futuro, prevenir riesgos, mejorar su flujo de caja y lograr cumplir con sus compromisos a corto plazo sin necesidad de llegar al endeudamiento.
- Cuarta:** Para este objetivo, la propuesta fue reducir las cuentas por cobrar, porque al efectuar el análisis cuantitativo fue uno de los problemas más álgidos que determino la falta de liquidez; para reducir estas cuentas se planteó, la elaboración de un flujograma de créditos y

cobranzas el cual determina como se realizaran los procesos antes de otorgar un crédito y las pausas a seguir para el cobro de las facturas al crédito, así ayudara a reducir el tiempo del crédito y la rotación de cuentas por cobrar.

**Quinto:**

Se diseñó un manual de políticas de créditos y cobranzas, para conocer de manera escrita cuáles serán los procedimientos para seguir al momento de ofrecer un crédito y mejorar los procesos, así lograr que se cobre a los clientes en las fechas establecidas, puesto que, ambas partes conocerán los lineamientos estipulados en estas políticas, de esta manera se logrará mejorar y reducir las cuentas por cobrar, reducir el índice de tesorería e incrementar la liquidez de la empresa.



### 4.3 Recomendaciones

- Primera:** Se recomienda al contador que realice y presente un análisis financiero con sus respectivos ratios cada tres meses, para evaluar cómo es la situación de la empresa; verificar si se necesita realizar cambios o mejorar los procedimientos, para que se pueda cumplir con los objetivos de lo proyectado y tener una mejor apreciación de cómo se encuentran los índices de liquidez y cuentas por cobrar y si los lineamientos trazados en las políticas están logrando su propósito.
- Segunda:** Se recomienda al gerente que la contratación del personal debe ser efectuado por el jefe de recursos humanos, realizarse de acuerdo con directrices establecidas en las políticas de esta área, que el personal esté capacitado y que tenga conocimientos de la labor que va a cumplir, guiándose por los lineamientos planteados, además, que ninguna persona más intervenga para el reclutamiento del personal.
- Tercero:** Se recomienda al contador y el analista contable realizar un flujo de caja mensual para conocer con cuanta liquidez se cuenta para la compra de suministros y que el personal de logística encargado de las compras debe negociar con los proveedores, que se amplíen las fechas del crédito, para que puedan ser acorde a los ingresos, en caso contrario, contactarse o buscar otros proveedores que estén dispuestos a aceptar las condiciones de pago y ser más flexibles.
- Cuarto:** Se propone al gerente analizar el uso de herramientas como el factoring para las facturas que tengan fecha de vencimiento mayor a 75 días, para poder reducir las cuentas por cobrar, también que el personal encargado, negocie con los clientes morosos el pago de sus deudas.
- Quinto:** Se recomienda al gerente, al contador y al jefe de créditos y cobranzas que se logre aplicar las políticas de créditos y cobranzas propuestas, además, que evalúe realizar la modificación de las políticas cada año,

analizando los puntos a mejorar y proponiendo nuevos lineamientos obviados en las anteriores.

## REFERENCIAS

- Aching, C. (2006). Ratios Financieros y matemáticas de la mercadotecnia. Lima: Prociencia y cultura SA. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe\\_oC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=AQKhZhpOe_oC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Amat, O. (2008). Análisis económico-financiero. Barcelona: Planeta De Agostini Profesional y Formación, S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=GORJy-Ln1LcC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Banco Pichincha. (24 de 11 de 2020). ¿Qué es el diagrama de Ishikawa y cómo aplicarlo en tu negocio? Obtenido de [pichincha.com: https://www.pichincha.com/portal/blog/post/diagrama-ishikawa](https://www.pichincha.com/portal/blog/post/diagrama-ishikawa)
- Bergara, M., Berretta, N., Della, U., Fachola, G., Ferre, Z., González, M., . . . Vicente, L. (2003). Economía para no economistas. Montevideo: Departamento de sociología, facultad de ciencias sociales.
- Bernal, C. (2006). Metodología de la Investigación. Ñaucalpan: Pearson Educación. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=h4X\\_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3nbernal&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiD56KB6LT2AhVXFrkGHau8AckQuwV6BAgKEAc#v=snippet&q=anal%C3%ADtico&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3nbernal&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiD56KB6LT2AhVXFrkGHau8AckQuwV6BAgKEAc#v=snippet&q=anal%C3%ADtico&f=false)
- Buján, A. (30 de 05 de 2018). Estados Financieros Proyectados. Obtenido de Enciclopedia financiera: <http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros/estados-financieros-proyectados.htm>
- Carhuancho, I., Nolzaco, F., Monteverde, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). Metodología de la investigación holística. Quito: Universidad Internacional del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%c3%ada%20para%20la%20investigaci%c3%b3n%20hol%c3%adstica.pdf>
- Céspedes, D., & Delgado, M. (2019). Aplicación del flujo de caja, como herramienta financiera, para el control de la liquidez en JYS control - Carabayllo 2018. Lima: Universidad Privada del Norte.

- Charres, H., Villalaz, J., & Martínez, J. A. (2018). Triangulación: Una herramienta adecuada para las investigaciones en las ciencias administrativas y contables. *Revista FAECO sapiens*, 18-35. Obtenido de [https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco\\_sapiens/article/view/575/482](https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/575/482)
- Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la teoría general de la administración*. España: McGRAW-HILL/ÍTER AMERICAN A EDITORES, S.A. Obtenido de [https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15525/mod\\_resource/content/0/Chiavenato%20Idalberto.%20Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20Administraci%C3%B3n.pdf](https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15525/mod_resource/content/0/Chiavenato%20Idalberto.%20Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20Administraci%C3%B3n.pdf)
- Conexión ESAN. (11 de 08 de 2015). Cinco técnicas de análisis económico-financiero para las empresas. Obtenido de [esan.edu.pe](https://www.esan.edu.pe): <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/5-tecnicas-analisis-economico-financiero-empresas>
- Conexión ESAN. (22 de 04 de 2020). Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan? Obtenido de [esan.edu.pe](https://www.esan.edu.pe): <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/problemas-liquidez-conflictos>
- Dayan, J. (14 de julio de 2021). Cuentas por cobrar: todo lo que necesita saber. Obtenido de Financepal: <https://www.financepal.com/blog/que-son-las-cuentas-por-cobrar/>
- de Jaime, J. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: ESIC EDITORIAL. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=04I0fgwMCD0C&pg=PA145&dq=ratio+periodo+medio+de+cobro+a+clientes&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiZ8reJiZ74AhUvALkGHWLYCUkQ6AF6BAgDEAI#v=onepage&q=ratio%20periodo%20medio%20de%20cobro%20a%20clientes&f=false>
- De la Peña, G., & Velázquez, R. (2018). Algunas reflexiones sobre la teoría general de sistemas y el enfoque sistémico en las investigaciones científicas. *Revista Cubana Educación Superior*, 31- 44. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rces/v37n2/rces03218.pdf>
- Dos Passos, C. (2019). *A análise dos índices de liquidez na Empresa Natura Cosméticos S.A. de 2012 a 2018*. Dourados: Universidade Federal Da Grande Dourados. Obtenido de <https://repositorio.ufgd.edu.br/jspui/bitstream/prefix/1690/1/CaroldosPassosMartin.pdf>
- El comercio. (05 de MARZO de 2018). *Detracciones podrían afectar la liquidez empresarial*. El comercio. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/detracciones-afectar-liquidez-empresarial-noticia-502050-noticia/?ref=ecr>

- Fernández, S., Cordero, J., & Córdoba, A. (2002). Estadística descriptiva. Madrid: ESIC. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=31d5cGxXUnEC&pg=PA17&dq=estadistica+descriptiva&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjcpq7xtL32AhUVIbkGHTsRANMQuwV6BAgHEAk#v=onepage&q=estadistica%20descriptiva&f=false>
- Fierro, Á., Fierro, F., & Fierro, F. (2016). Contabilidad de pasivos con estándares internacionales para pymes. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=ialwDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=cuentas+por+pagar&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=cuentas%20por%20pagar&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=ialwDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=cuentas+por+pagar&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=cuentas%20por%20pagar&f=false)
- García, G., & Carrillo, M. (2016). Indicadores de gestión: Manual básico de aplicación para MIPYMES. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=6-AZEAQAQBAJ&pg=PA24&dq=indicadores+de+liquidez&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjpu-i-b\\_2AhXJK7kGHV6yBzc4ChDoAXoECACQAg#v=onepage&q=indicadores%20de%20liquidez&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=6-AZEAQAQBAJ&pg=PA24&dq=indicadores+de+liquidez&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjpu-i-b_2AhXJK7kGHV6yBzc4ChDoAXoECACQAg#v=onepage&q=indicadores%20de%20liquidez&f=false)
- García, R. (1984). Introducción a la teoría monetaria (Vol. 1). San Jose de Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a distancia. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=v2u-sihBWSQC&printsec=frontcover&dq=Introducci%C3%B3n+a+la+teor%C3%ADa+monetaria&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20monetaria&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=v2u-sihBWSQC&printsec=frontcover&dq=Introducci%C3%B3n+a+la+teor%C3%ADa+monetaria&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20monetaria&f=false)
- Gómez, M. (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Córdoba: Editorial Brujas. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA60&dq=que+es+la+investigacion+Holistica&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwihoZC8j7X2AhXyJrkGHRL5CrQQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=que%20es%20la%20investigacion%20Holistica&f=false>
- Gómez, S. (2012). Metodología de la investigación. México: Red tercer milenio.
- Gonzales, J. (2020). Estrategias para mejorar la liquidez en una empresa agroindustrial, Lima 2020. Lima: Universidad Norbert Wiener.

- Guzmán, C. (7 de Setiembre de 2021). Empresas adelantan cobro de sus facturas para tener liquidez inmediata. Actualidad y Economía. Obtenido de <https://pqs.pe/actualidad/economia/empresas-adelantan-cobro-de-sus-facturas-para-tener-liquidez-inmediata/>
- Haro de Rosario, A., & Rosario, J. (2017). Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo. España: Editorial Universidad Almería. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Definici%C3%B3n+de+liquidez+seg%C3%BAAn+libros&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Definici%C3%B3n+de+liquidez+seg%C3%BAAn+libros&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2010). Metodología de la investigación. Distrito Federal: Mc Graw Hill.
- Hidayat, R., Wahyudi, S., Muharam, H., Shaferi, I., & Puspitasari, I. (2019). The improve level of firm value with liquidity, debt policy and investment in indonesian emerging market. Revista Espacios. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a19v40n40/a19v40n40p22.pdf>
- Holded. (21 de 10 de 2021). Ratios financieros: ¿qué son y qué tipos existen? Obtenido de holded.com: <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>
- Hurtado, D. (2008). Principios de administración. Medellín: ITM. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=1Fp55-1oXv8C&pg=PA74&dq=teoria+clasica+de+la+administracion&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjh7a2uwf73AhXvA7kGHYvRAseQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=teoria%20clasica%20de%20la%20administracion&f=false>
- Hurtado, J. (2000). Metodología de la investigación holística. Caracas: Sypal.
- Jiménez, E. (1994). Análisis de la Investigación Cuantitativa.
- Martos, F., Graciano, J., Salamanca, R., Calvo, J., Robledo, T., & Desongles, J. (2003). Cuerpo administrativo de la administración de la comunidad autónoma de la comunidad de Castilla y León. Editorial MAD: Sevilla. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=owSfBPKkKrIC&pg=PA229&dq=analisis+documental&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjhnMWZ18H2AhXCJ7kGHUZ0COcQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q&f=false>

- Mejía, E. (2004). Introducción al pensamiento contable de Richard Mattessich. Colombia: Porik an. Obtenido de [http://www.unicauca.edu.co/porik\\_an/imagenes\\_3noanteriores/No.10porikan/porikan\\_3.pdf](http://www.unicauca.edu.co/porik_an/imagenes_3noanteriores/No.10porikan/porikan_3.pdf)
- Mejía, E., Vilchez, P., & Orellana, J. (2022). Reflexiones y desafíos de investigación contable: hacia la consolidación de la teoría general contable. *Revista venezolana de gerencia*, 360-374. doi:<https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.7.24>
- Meza, C. (2007). *Contabilidad Análisis de Cuentas*. San José - Costa Rica: Editorial Universidad Nacional a Distancia EUNED. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=FdcD5qOwcMcC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Molina, G. (2020). *Integración de métodos de investigación: Estrategias metodológicas y experiencias en salud pública*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Molina, P. (2018). Implicancias del sistema de detracciones del impuesto general a las ventas en la liquidez y rentabilidad de la Cooperativa minera Antonio Raymondi Ltda. de la ciudad de Ananea de los periodos 2016 – 2017. Puno: Universidad Nacional del Antiplano. Obtenido de [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9742/Molina\\_Carita\\_Percy\\_Alan.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9742/Molina_Carita_Percy_Alan.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Muntané, J. (2010). Introducción a la investigación básica. *Revista Andaluza de Patología Digestiva*, 221-227. Obtenido de [file:///C:/Users/HP/Downloads/RAPD%20Online%202010%20V33%20N3%2003%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/RAPD%20Online%202010%20V33%20N3%2003%20(5).pdf)
- Nguyen, T. (2021). Factors affecting corporate liquidity: evidence from steel listed companies in Vietnam. *Revista de la Academia de Contabilidad y Estudios Financieros*, 1-7. Obtenido de [https://www-abacademies-org.translate.goog/articles/factors-affecting-corporate-liquidity-evidence-from-steel-listed-companies-in-vietnam-12218.html?\\_x\\_tr\\_sl=en&\\_x\\_tr\\_tl=es&\\_x\\_tr\\_hl=es-419&\\_x\\_tr\\_pto=sc](https://www-abacademies-org.translate.goog/articles/factors-affecting-corporate-liquidity-evidence-from-steel-listed-companies-in-vietnam-12218.html?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es-419&_x_tr_pto=sc)
- Okamoto, G. (2020). *La Línea de Liquidez a Corto Plazo: Una nueva herramienta del FMI para proporcionar ayuda en la crisis*. Fondo Monetario Internacional. Obtenido de

<https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13281#:~:text=el%20sector%20financiero-,La%20L%C3%ADnea%20de%20Liquidez%20a%20Corto%20Plazo%3A%20Una%20nueva%20herramienta,proporcionar%20ayuda%20en%20la%20crisis&text=La%20pandemia%20de%20COVID%2D19,dr%C3%A1sticamente>

Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. Revista Colombiana de Psiquiatría, 118-124. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-74502005000100008](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502005000100008)

Organización de las Naciones Unidas. (setiembre de 2012). <https://tfig.itcilo.org/SP/about.html>. Obtenido de <https://tfig.itcilo.org/SP/about.html>

Ortiz, H. (2018). Análisis financiero aplicado, bajo NIIF. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=lzWjDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Pachas, L. (2021). La liquidez en la Corporación Lindley S.A., período 2016- 2020. 2021: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77118/Pachas\\_MLS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77118/Pachas_MLS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Parella, S., & Martins, F. (2012). Metodología de la investigación cuantitativa. Caracas: Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

Palma, L. (2010). Diccionarios de teoría económica. España: Ecobook - Editorial del economista. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=4nXK57HUSyIC&printsec=frontcover&dq=teoria+de+la+liquidez&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=%20liquidez%20es&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=4nXK57HUSyIC&printsec=frontcover&dq=teoria+de+la+liquidez&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=%20liquidez%20es&f=false)

Pasquel, D. (2020). Implementación de políticas y procedimientos de créditos y. Lima: Universidad Norbert Wiener. Obtenido de [https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4236/T061\\_45258741\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4236/T061_45258741_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pérez, A. (13 de 06 de 2018). Liquidez: definición y aspectos más importantes para el negocio. Obtenido de OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-mas-importantes-para-el-negocio>



- Pineda, B., de Alvarado, E., & de Canales, F. (1994). Manual para el desarrollo de personal de salud. Washington: Organización Panamericana de salud.
- Quintana, M. (2021). Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021. Lima: Universidad Norbert Wiener. Obtenido de [https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.13053/5516/T061\\_71051837\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.13053/5516/T061_71051837_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ramirez, N., & Trinidad, C. (2019). Cultura tributaria y su influencia en la liquidez de la empresa Josmart producciones SAC en el distrito de san isidro, 2019. lima: Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11537/26356>
- Rebatta, M. (2020). Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una. Lima: Universidad Norbert Wiener. Obtenido de [http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4228/T061\\_70813639\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4228/T061_70813639_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rendón, M., Villasís, M., & Miranda, M. (2016). Estadística descriptiva. Rev Alerg, 397-407. Obtenido de <https://revistaalergia.mx/ojs/index.php/ram/article/view/230/387>
- Rodríguez, E. (2005). Metodología de la Investigación. Tabasco: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=r4yrEW9Jhe0C&printsec=frontcover&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n+M+rodriguez&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiCudiOg7X2AhVLrpUCHQpLCAIQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=anal%C3%ADtico&f=false>
- Romero, J., & Sanz, J. (2020). Medidas fiscales para mejorar la liquidez empresarial en respuesta al COVID-19. Funcas, 23-31. Obtenido de [https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS\\_CIE/276art04.pdf](https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/276art04.pdf)
- RSM. (04 de 03 de 2020). ¿Es posible y útil proyectar los estados financieros de la empresa? Obtenido de RSM Global Perú: <https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/es-posible-y-util-proyectar-los-estados-financieros-de-la-empresa>
- Rubio, P. (2007). Manual de Análisis Financiero. Málaga - España: IEGE-PUBLICACIONES. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=7afDDNYa1z4C&printsec=frontcover&dq=Manual+de+análisis+financiero&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Manual%20de%20análisis%20financiero&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=7afDDNYa1z4C&printsec=frontcover&dq=Manual+de+análisis+financiero&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Manual%20de%20análisis%20financiero&f=false)

- Rus, E. (31 de 08 de 2020). Flujograma. Obtenido de Economipedia.com:  
<https://economipedia.com/definiciones/flujograma.html>
- Sabino, C. (1992). El proceso de investigación. Caracas: Panapo.
- Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística. Lima: Universidad Ricardo Palma Vicerrectorado de Investigación.
- Solé, M. (04 de 05 de 2021). Índice de rotacion de cuentas por pagar: que es y como se calcula. Obtenido de emburseCaptio: <https://www.captio.net/blog/indice-rotacion-cuentas-por-pagar#:~:text=La%20rotaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20por%20pagar%20proveedores%20en%20d%C3%ADas%20indica,y%20ya%20tienes%20el%20resultado.>
- Valladolid, H. (2021). Planeación financiera para el incremento de la liquidez en una. Lima: Universidad Norbert Wiener. Obtenido de [https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4917/T061\\_45491335\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4917/T061_45491335_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Yaguache, M., Higuerey, A., & Inga, E. (2019). Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador. Revista venezolana de gerencia, 361-378. Obtenido de doi: <https://doi.org/10.37960/revista.v24i2.31498>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

**Título:** Análisis financiero para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022

Problema general	Objetivo general	Categoría problema: Gestión financiera				
		Subcategorías	Indicadores	Ítem	Escala	Nivel
¿Cómo la propuesta de estrategias optimiza la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022?	Proponer estrategias para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022	Índices de liquidez	Ratios de tesorería	P1		
			Prueba ácida	P1		
			Liquidez corriente	P1		
Problemas específicos	Objetivos específicos	Cuentas por pagar	Periodo de rotación de cuentas por pagar	P2		
¿Cuál es el diagnóstico actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022?	Diagnosticar el estado actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022		Plazo promedio de pago a proveedores	P2		
			Políticas de pago	P2		
¿Cuáles son los factores por mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022?	Determinar los factores a mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022	Cuentas por cobrar	Periodo de rotación de cuentas por cobrar	P3		
			Plazo promedio de cobro a clientes	P3		
			Políticas de cobranza	P3		
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante		Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos	
Enfoque: Mixto Sintagma: Holístico Diseño: Proyectivo Tipo: Básica Métodos: Deductivo, Inductivo y Analítico		Unidades informantes: Gerente general, contador, asistente contable.		Técnicas: Entrevista, encuesta y análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista, cuestionario y guía de análisis documental	Procedimiento: Análisis de datos: Triangulación de datos	

## Anexo 2: Evidencias I Estados financieros proyectados

### Objetivo 1: Análisis de los estados financieros proyectados en tres escenarios: optimista, moderado y pesimista

#### Estado de situación financiera proyectado optimista

ACTIVO	<u>2021</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2022</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2023</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2024</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2025</u>
	S/.			S/.			S/.			S/.			S/.
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>													
Efectivo y equivalente de efectivo	33,932	3,393	10%	37,325	23,733	64%	61,058	6,106	10%	67,164	12,420	18%	79,584
Cuentas por cobrar comerciales	221,452	-22,145	-10%	199,307	-19,931	-10%	179,376	-17,938	-10%	161,439	-16,144	-10%	145,295
Materiales aux, suministros y repuestos	64,871	-11,896	-18%	52,975	30,177	57%	83,152	21,705	26%	104,857	18,181	17%	123,038
<b>TOTAL ACTIVO CTE.</b>	<b>320,255</b>	<b>-30,648</b>	<b>-10%</b>	<b>289,607</b>	<b>33,979</b>	<b>12%</b>	<b>323,586</b>	<b>9,874</b>	<b>3%</b>	<b>333,460</b>	<b>14,457</b>	<b>4%</b>	<b>347,917</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>													
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	73,770	62,623	85%	136,393	2,768	2%	139,161	265	0%	139,425	18,186	13%	157,611
<b>TOTAL ACTIVO NO CTE.</b>	<b>73,770</b>	<b>62,623</b>	<b>85%</b>	<b>136,393</b>	<b>2,768</b>	<b>2%</b>	<b>139,161</b>	<b>265</b>	<b>0%</b>	<b>139,425</b>	<b>18,186</b>	<b>13%</b>	<b>157,611</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>394,025</b>	<b>31,975</b>	<b>8%</b>	<b>426,000</b>	<b>36,747</b>	<b>9%</b>	<b>462,747</b>	<b>10,138</b>	<b>2%</b>	<b>472,885</b>	<b>32,643</b>	<b>7%</b>	<b>505,528</b>
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>													
Trib y apart sist pens y salud p pagar	9,985	499	5%	10,484	629	6%	11,113	667	6%	11,780	707	6%	12,487
Cuentas por pagar comerciales	60,472	13,629	23%	74,101	3,846	5%	77,946	-35,923	-46%	42,023	-7,542	-18%	34,481
<b>TOTAL PASIVO CTE.</b>	<b>70,457</b>	<b>14,128</b>	<b>20%</b>	<b>84,585</b>	<b>4,475</b>	<b>5%</b>	<b>89,060</b>	<b>-35,257</b>	<b>-40%</b>	<b>53,803</b>	<b>-6,835</b>	<b>-13%</b>	<b>46,968</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>													
Obligaciones financieras	84,704	-29,773	-35%	54,931	-19,773	-36%	35,158	-9,773	-28%	25,385	-19,000	-75%	6,385
<b>TOTAL PASIVO NO CTE.</b>	<b>84,704</b>	<b>-29,773</b>	<b>-35%</b>	<b>54,931</b>	<b>-19,773</b>	<b>-36%</b>	<b>35,158</b>	<b>-9,773</b>	<b>-28%</b>	<b>25,385</b>	<b>-19,000</b>	<b>-75%</b>	<b>6,385</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>													
Capital	85,000	-	0%	85,000	-	0%	85,000	-	0%	85,000	-	0%	85,000
Resultados acumulados	108,512	45,352	42%	153,864	47,620	31%	201,484	52,045	26%	253,529	55,168	22%	308,697
Utilidades del ejercicio	45,352	2,268	5%	47,620	4,425	9%	52,045	3,123	6%	55,168	3,310	6%	58,478
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>238,864</b>	<b>47,620</b>	<b>20%</b>	<b>286,484</b>	<b>52,045</b>	<b>18%</b>	<b>338,529</b>	<b>55,168</b>	<b>16%</b>	<b>393,697</b>	<b>58,478</b>	<b>15%</b>	<b>452,175</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>394,025</b>	<b>31,975</b>	<b>8%</b>	<b>426,000</b>	<b>36,747</b>	<b>9%</b>	<b>462,747</b>	<b>10,138</b>	<b>2%</b>	<b>472,885</b>	<b>32,643</b>	<b>7%</b>	<b>505,528</b>

### Ratios financieros

Luego de haber realizado el proyectado del estado de situación financiera, se procedió a realizar los respectivos ratios proyectados propuestos para su análisis.

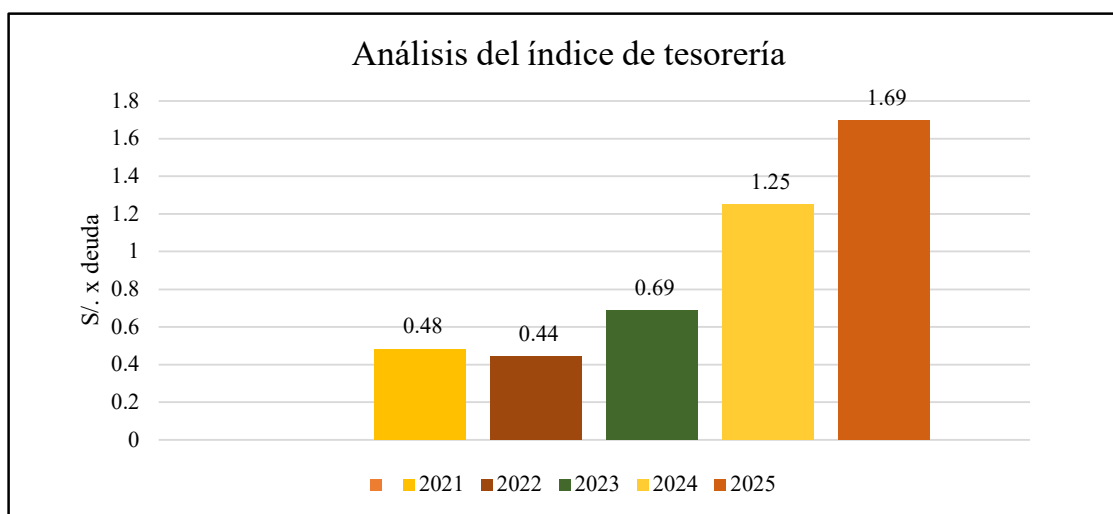
**Tabla 13**

*Análisis del índice de tesorería proyectado optimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Disponible	33,932	37,325	61,058	67,164	79,584
Pasivo corriente	70,457	84,585	89,060	53,803	46,968
Resultado	0.48	0.44	0.69	1.25	1.69

**Figura 13**

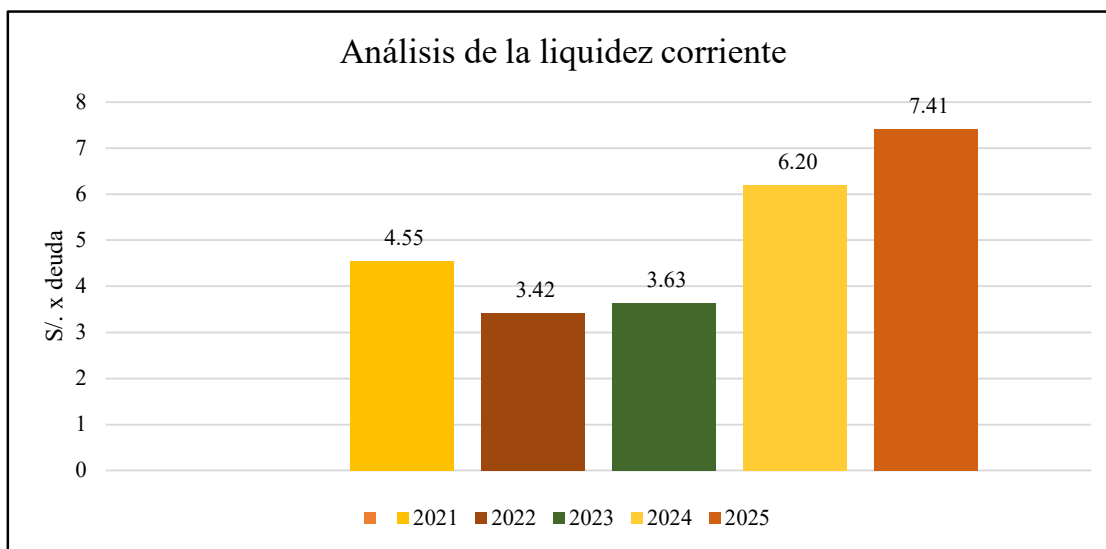
*Análisis del índice de tesorería proyectado optimista*



Según los resultados obtenidos al realizar el índice de tesorería, se puede evidenciar que, en un escenario optimista, si las ventas aumentan, también hay un aumento de las partidas concernientes. Para el año 2021 el índice de tesorería tiene una alza favorable, ya que, para el 2021 solo contaba con 0.48 por cada sol para poder cumplir con sus necesidades inmediatas, según las proyecciones nos muestran que para el año 2022 se tendrá como resultados 0.44, para el 2023 contaría con 0.69, para el 2024, con 1.25 y el 2025 con 1.69, está claro que para este ratio solo se utiliza el efectivo y equivalente de efectivo, siendo favorable para la empresa porque a diario necesita de efectivo para la compra de suministros para el funcionamiento de los camiones grúas y camionetas.

**Tabla 14***Análisis de liquidez corriente proyectado optimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Activo corriente	320,255	289,607	323,586	333,460	347,917
Pasivo corriente	70,457	84,585	89,060	53,803	46,968
Resultado	4.55	3.42	3.63	6.20	7.41

**Figura 14***Análisis de liquidez corriente proyectado optimista*

Para el ratio de liquidez corriente se puede observar que se cuenta con demasiado activo ocioso, puesto que en esta partida está incluido las cuentas por cobrar o activos exigibles y los inventarios o también llamado activos realizables, ya que, para contar con este efectivo tendremos que esperar que las cuentas sean cobradas y utilizar ese efectivo en alguna inversión o proyecto. Además, se puede evidenciar que para el año 2021 se contaba con 4.55 por cada sol de deudas y el año 2025 terminamos con 7.41, que no es favorable para la empresa, tomando como referencia este proyectado podemos atacar estos puntos álgidos que afectan a la liquidez inmediata y poder hacer efectivo y reducir las cuentas por cobrar mediante herramientas financieras como el factoring, ya que, es conocido que el dinero vale más hoy que mañana.

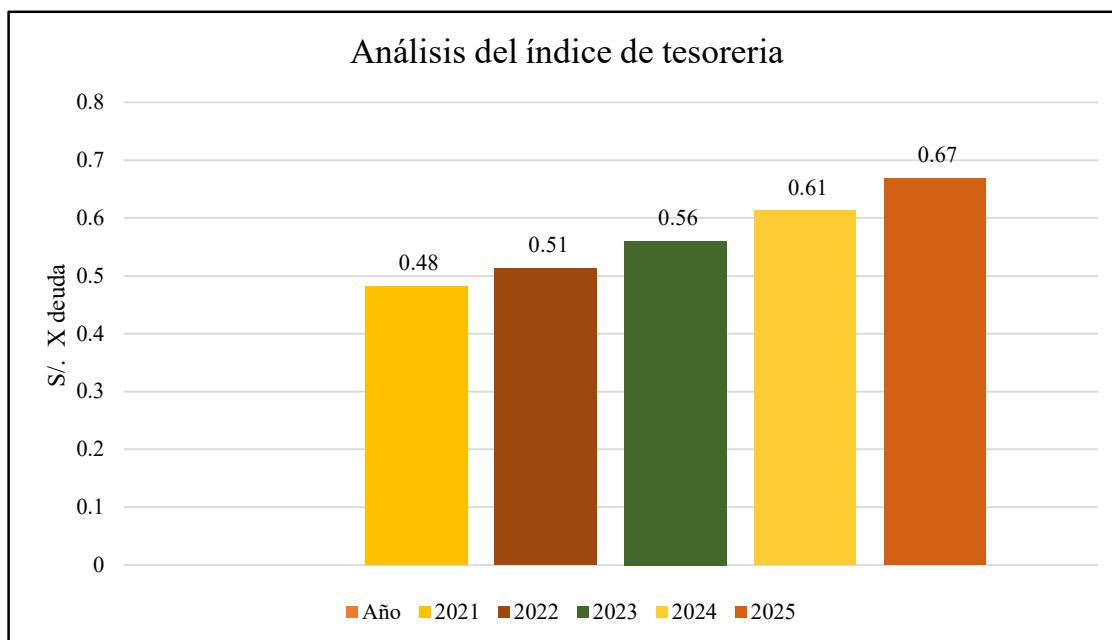
*Estado de situación financiera proyectado moderado*

	<u>2021</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2022</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2023</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2024</u>	<u>VA</u>	<u>VP</u>	<u>2025</u>
	S/.			S/.			S/.			S/.			S/.
<b>ACTIVO</b>													
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>													
Efectivo y equivalente de efectivo	33,932	1,697	5%	35,629	1,781	5%	37,410	1,871	5%	39,281	1,964	5%	41,245
Cuentas por cobrar comerciales	221,452	-11,073	-5%	210,379	-10,519	-5%	199,860	-9,993	-5%	189,867	-9,493	-5%	180,374
Materiales aux, suministros y repuestos	64,871	13,712	21%	78,583	11,860	15%	90,443	11,414	13%	101,857	3,970	4%	105,827
<b>TOTAL ACTIVO CTE.</b>	<b>320,255</b>		<b>1%</b>	<b>324,591</b>	<b>3,122</b>	<b>1%</b>	<b>327,713</b>	<b>3,291</b>	<b>1%</b>	<b>331,005</b>	<b>-3,560</b>	<b>-1%</b>	<b>327,445</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>													
Inmueble, Maquinaria y Equipo(neto)	73,770	28,058	38%	101,828	12,761	13%	114,589	15,409	13%	129,998	38,559	30%	168,558
<b>TOTAL ACTIVO NO CTE.</b>	<b>73,770</b>	<b>28,058</b>	<b>38%</b>	<b>101,828</b>	<b>12,761</b>	<b>13%</b>	<b>114,589</b>	<b>15,409</b>	<b>13%</b>	<b>129,998</b>	<b>38,559</b>	<b>30%</b>	<b>168,558</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>394,025</b>	<b>32,394</b>	<b>8%</b>	<b>426,419</b>	<b>15,883</b>	<b>4%</b>	<b>442,303</b>	<b>18,701</b>	<b>4%</b>	<b>461,003</b>	<b>35,000</b>	<b>8%</b>	<b>496,003</b>
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>													
Tib y apart sist pens y salud p pagar	9,985	200	2%	10,185	204	2%	10,388	208	2%	10,596	212	2%	10,808
Cuentas por pagar comerciales	60,472	-1,178	-2%	59,294	-2,965	-5%	56,329	-2,816	-5%	53,513	-2,676	-5%	50,837
<b>TOTAL PASIVO CTE.</b>	<b>70,457</b>	<b>-978</b>	<b>-1%</b>	<b>69,479</b>	<b>-2,761</b>	<b>-4%</b>	<b>66,718</b>	<b>-2,609</b>	<b>-4%</b>	<b>64,109</b>	<b>-2,464</b>	<b>-4%</b>	<b>61,645</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>													
Obligaciones financieras	84,704	-12,887	-15%	71,817	-28,540	-40%	43,277	-26,819	-62%	16,459	-11,627	-71%	4,832
<b>TOTAL PASIVO NO CTE.</b>	<b>84,704</b>	<b>-12,887</b>	<b>-15%</b>	<b>71,817</b>	<b>-28,540</b>	<b>-40%</b>	<b>43,277</b>	<b>-26,819</b>	<b>-62%</b>	<b>16,459</b>	<b>-11,627</b>	<b>-71%</b>	<b>4,832</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>													
Capital	85,000		0%	85,000		0%	85,000		0%	85,000		0%	85,000
Resultados acumulados	108,512	45,352	42%	153,864	46,259	30%	200,123	47,184	24%	247,308	48,128	19%	295,436
Utilidades del ejercicio	45,352	907	2%	46,259	925	2%	47,184	944	2%	48,128	963	2%	49,091
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>238,864</b>	<b>46,259</b>	<b>19%</b>	<b>285,123</b>	<b>47,184</b>	<b>17%</b>	<b>332,308</b>	<b>48,128</b>	<b>14%</b>	<b>380,436</b>	<b>49,091</b>	<b>13%</b>	<b>429,526</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>394,025</b>	<b>32,394</b>	<b>8%</b>	<b>426,419</b>	<b>15,883</b>	<b>4%</b>	<b>442,303</b>	<b>18,701</b>	<b>4%</b>	<b>461,003</b>	<b>35,000</b>	<b>8%</b>	<b>496,003</b>



**Tabla 15***Análisis del índice de tesorería proyectado moderado*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Disponibl e	<u>33,93</u> 2	<u>35,62</u> 9	<u>37,41</u> 0	<u>39,28</u> 1	<u>41,24</u> 5
Pasivo corriente	70,45 7	69,47 9	66,71 8	64,10 9	61,64 5
Resultad o	0.48	0.51	0.56	0.61	0.67

**Figura 15***Análisis del índice de tesorería proyectado moderado*

En un escenario moderado donde el efectivo tiene un aumento del 5% y las cuentas por cobrar disminuyen en 5% se puede apreciar que el año 2021, se contaba con 0.48 por cada sol, pero en el transcurso de los años, se logra aumentar el índice de tesorería en 0.51 para el 2022, 0.56, el 2023, 0.61 el 2024 y para el 2025 se tiene un 0.67 para cumplir con los pagos inmediatos y lograr con el funcionamiento del 100% de los camiones y camionetas, así poder competir en este tipo mercado laboral.

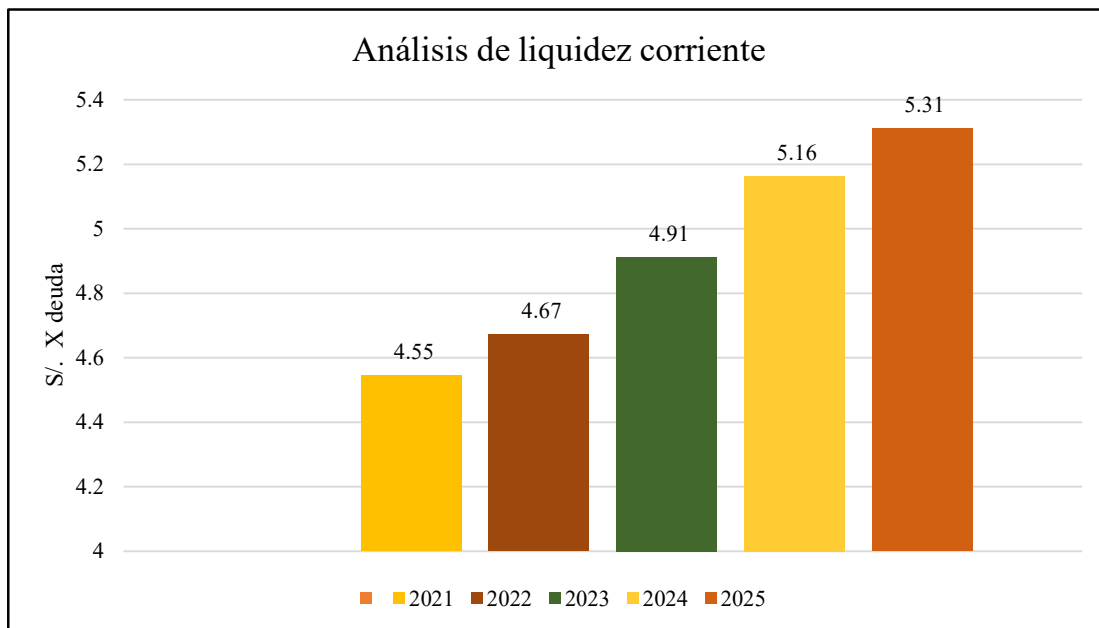
**Tabla 16**

*Análisis de liquidez corriente proyectado moderado*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Activo corriente	$\frac{320,25}{5}$	$\frac{324,59}{1}$	$\frac{327,71}{3}$	$\frac{331,00}{5}$	$\frac{327,44}{5}$
Pasivo corriente	70,457	69,479	66,718	64,109	61,645
Resultado	4.55	4.67	4.91	5.16	5.31

**Figura 16**

*Análisis de liquidez corriente proyectado moderado*



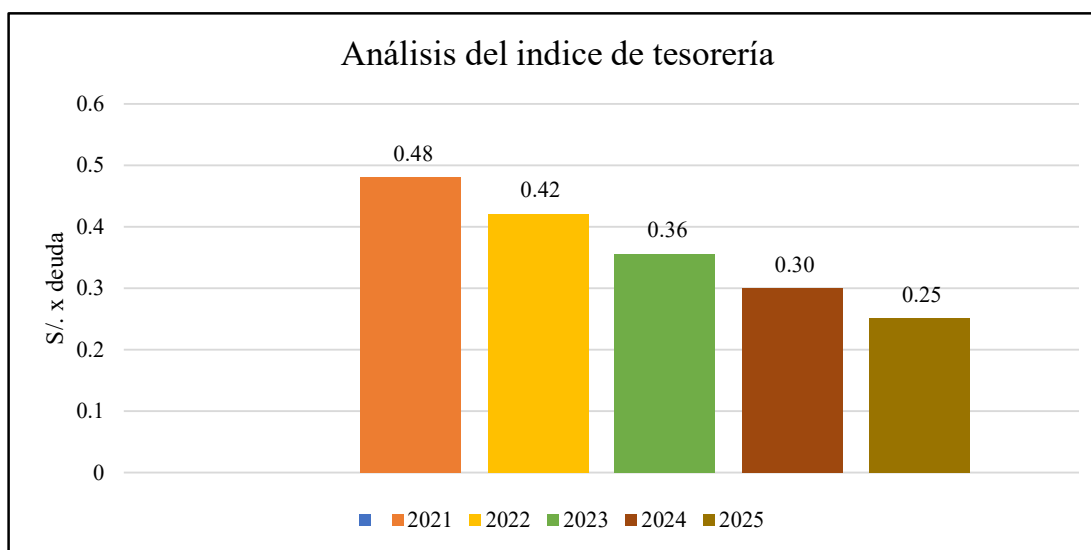
Del mismo modo para el análisis moderado el ratio de liquidez corriente, tiene un aumento progresivo año tras año, el cual la gerencia debe de tomar mucho énfasis en las partidas de cuentas por cobrar porque se verifica que es un tema muy difícil de tratar, solo con una adecuada política de créditos y cobranzas se podrá reducir estas cuentas, ya que, para el año 2021 se contaba con 4.55, y según van aumentando las ventas estas cuentas suben porque es muy difícil reducir a bruscamente el tiempo de cobro, porque la empresa cuenta con pocos clientes y con el afán de fidelizarnos evita las exigencias de los pagos, por eso se evidencia que para el año 2025 se obtendrá 5.31 por sol de deuda.

*Estado de situación financiera proyectado pesimista*

	<u>2021</u>	<u>V.A</u>	<u>V.P</u>	<u>2022</u>	<u>V.A</u>	<u>V.P</u>	<u>2023</u>	<u>V.A</u>	<u>V.P</u>	<u>2024</u>	<u>V.A</u>	<u>V.P</u>	<u>2025</u>
ACTIVO	S/.			S/.			S/.			S/.			S/.
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>													
Efectivo y equivalente de efectivo	33,932	-1,697	-5%	32,235	-1,612	-5%	30,624	-1,531	-5%	29,092	-1,455	-5%	27,638
Cuentas por cobrar comerciales	221,452	22,145	10%	243,597	36,540	15%	280,137	42,021	15%	322,157	48,324	15%	370,481
Materiales aux, suministros y repuestos	64,871	7,155	11%	72,026	11,410	16%	83,436	458	1%	83,894	254	0%	84,148
<b>TOTAL ACTIVO CTE.</b>	<b>320,255</b>	<b>27,604</b>	<b>9%</b>	<b>347,859</b>	<b>46,337</b>	<b>13%</b>	<b>394,196</b>	<b>40,947</b>	<b>10%</b>	<b>435,143</b>	<b>47,123</b>	<b>11%</b>	<b>482,267</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>													
Inmueble, Maquinaria y Equipo(neto)	73,770	14,754	20%	88,524	-17,705	-20%	70,819	-14,164	-20%	56,655	-11,331	-20%	45,324
Activo diferido	-	-		-	-		-	-		-	-		-
<b>TOTAL ACTIVO NO CTE.</b>	<b>73,770</b>	<b>14,754</b>	<b>20%</b>	<b>88,524</b>	<b>-17,705</b>	<b>-20%</b>	<b>70,819</b>	<b>-14,164</b>	<b>-20%</b>	<b>56,655</b>	<b>-11,331</b>	<b>-20%</b>	<b>45,324</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>394,025</b>	<b>42,358</b>	<b>11%</b>	<b>436,383</b>	<b>28,633</b>	<b>7%</b>	<b>465,015</b>	<b>26,783</b>	<b>6%</b>	<b>491,799</b>	<b>35,792</b>	<b>7%</b>	<b>527,591</b>
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>													
Trib y apart sist pers y salud p pagar	9,985	-25	0%	9,960	-498	-5%	9,462	-473	-5%	8,989	-450	-5%	8,539
Cuentas por pagar comerciales	60,472	6,047	10%	66,519	9,978	15%	76,497	11,475	15%	87,972	13,196	15%	101,167
	-	-		-	-		-	-		-	-		-
<b>TOTAL PASIVO CTE.</b>	<b>70,457</b>	<b>6,022</b>	<b>9%</b>	<b>76,479</b>	<b>9,480</b>	<b>12%</b>	<b>85,959</b>	<b>11,002</b>	<b>13%</b>	<b>96,961</b>	<b>12,746</b>	<b>13%</b>	<b>109,706</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>													
Obligaciones financieras	84,704	-6,749	-8%	77,955	-21,015	-27%	56,940	-21,976	-39%	34,964	-12,446	-36%	22,518
<b>TOTAL PASIVO NO CTE.</b>	<b>84,704</b>	<b>-6,749</b>	<b>-8%</b>	<b>77,955</b>	<b>-21,015</b>	<b>-27%</b>	<b>56,940</b>	<b>-21,976</b>	<b>-39%</b>	<b>34,964</b>	<b>-12,446</b>	<b>-36%</b>	<b>22,518</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>													
Capital	85,000	-	0%	85,000	-	0%	85,000	-	0%	85,000	-	0%	85,000
Resultados acumulados	108,512	45,352	42%	153,864	43,084	28%	196,948	40,167	20%	237,116	37,758	16%	274,874
Utilidades del ejercicio	45,352	-2,268	-5%	43,084	-2,917	-7%	40,167	-2,409	-6%	37,758	-2,265	-6%	35,493
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>238,864</b>	<b>43,084</b>	<b>18%</b>	<b>281,948</b>	<b>40,167</b>	<b>14%</b>	<b>322,116</b>	<b>37,758</b>	<b>12%</b>	<b>359,874</b>	<b>35,493</b>	<b>10%</b>	<b>395,367</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>394,025</b>	<b>42,358</b>	<b>11%</b>	<b>436,383</b>	<b>28,633</b>	<b>7%</b>	<b>465,015</b>	<b>26,783</b>	<b>6%</b>	<b>491,799</b>	<b>35,792</b>	<b>7%</b>	<b>527,591</b>

**Tabla 17***Análisis del índice de tesorería proyectado pesimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Disponibl e	<u>33,93</u> <u>2</u>	<u>32,23</u> <u>5</u>	<u>30,62</u> <u>4</u>	<u>29,09</u> <u>2</u>	<u>27,638</u>
Pasivo corriente	70,45 7	76,47 9	85,95 9	96,96 1	109,70 6
Resultad o	0.48	0.42	0.36	0.30	0.25

**Figura 17***Análisis del índice de tesorería proyectado pesimista*

Al realizar el proyectado del estado de situación financiera pesimista nos encontramos con un escenario que no se desea para la empresa, ya que, para que descienda las ventas, existen distintos factores, una de ellas es la mala gestión de los que manejan la empresa y otra la coyuntura política y sanitaria por la que se atraviesa, en este escenario la empresa para el 2021 contaba con 0.48 céntimos por cada sol de deuda para afrontar sus pagos inmediato y si se redujera las ventas en 5%, el efectivo también reduciría y las cuentas por cobrar aumentarían, puesto que la actual coyuntura haría que las empresas contratantes, demoraran más en hacer efectivo sus pagos, de esta manera lograríamos obtener en el 2022, 0.42; para el 2023, 0.36; para el 2024, 0.30 y para el año 2025 se contará solo con 0.25 céntimos para los pagos

inmediatos, llegando a extremos de ser una empresa insolvente y no lograría acceder con facilidad a préstamos ni a créditos, llegando posiblemente a la quiebra empresarial.

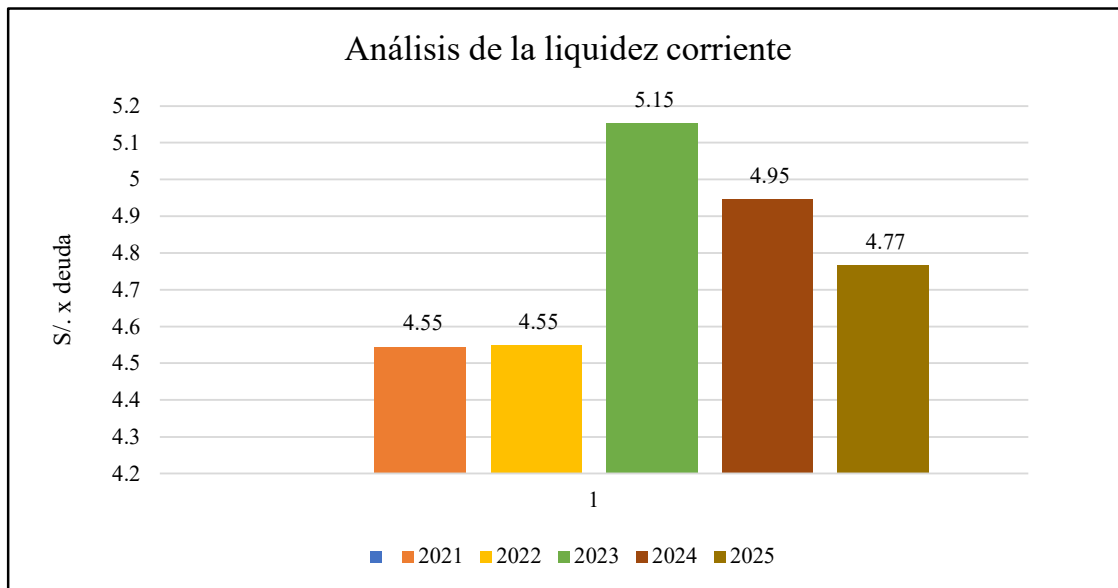
**Tabla 18**

*Análisis de liquidez corriente proyectado pesimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Activo corriente	<u>320,25</u> 5	<u>347,85</u> 9	<u>394,19</u> 6	<u>435,14</u> 3	<u>482,26</u> 7
Pasivo corriente	70,457	76,479	76,497	87,972	101,167
Resultado	4.55	4.55	5.15	4.95	4.77

**Figura 18**

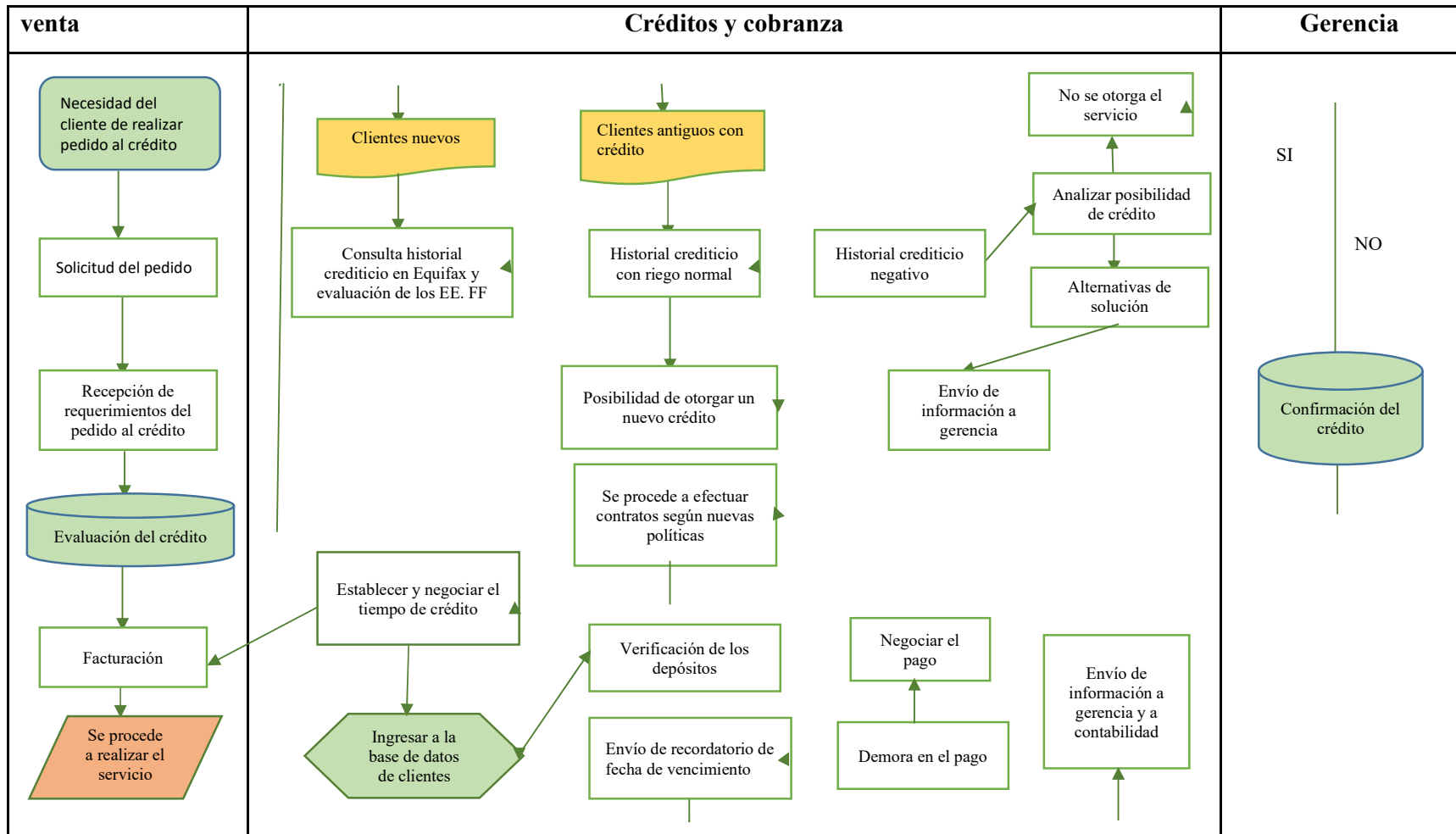
*Análisis de liquidez corriente proyectado pesimista*



Como se aprecia en la tabla 18 y figura 18 la liquidez corriente tiene una disminución para el año 2025 a 4.77 en relación al año 2021 que tuvo 4.55, esto se debe a que las ventas redujeron en un 5 %, lo que se aprecia no es bueno, porque se reduce la liquidez corriente debido a las bajas ventas, debemos tener en cuenta que dentro del activo corriente se encuentran las cuentas por cobrar y estas siguen subiendo, originando que no se pueda contar con efectivo, todo se debe a que no se llevó a efectuar con efectividad el manejo de las políticas de créditos y cobranzas propuestas.

**Anexo 3: Evidencias 2** flujograma de créditos y cobranzas

**Objetivo 2:** Elaboración del flujograma de créditos y cobranzas



*Flujograma de créditos y cobranzas*

Luego de elaborar el flujograma de crédito y cobranza, podemos realizar los ratios de rotación de cuentas por cobrar y periodo probable de cobros proyectados, para ver tres escenarios distintos. De acuerdo con los resultados, se podrá evidenciar como se ha ejecutado los procesos graficados en el flujograma de actividades propuestas.

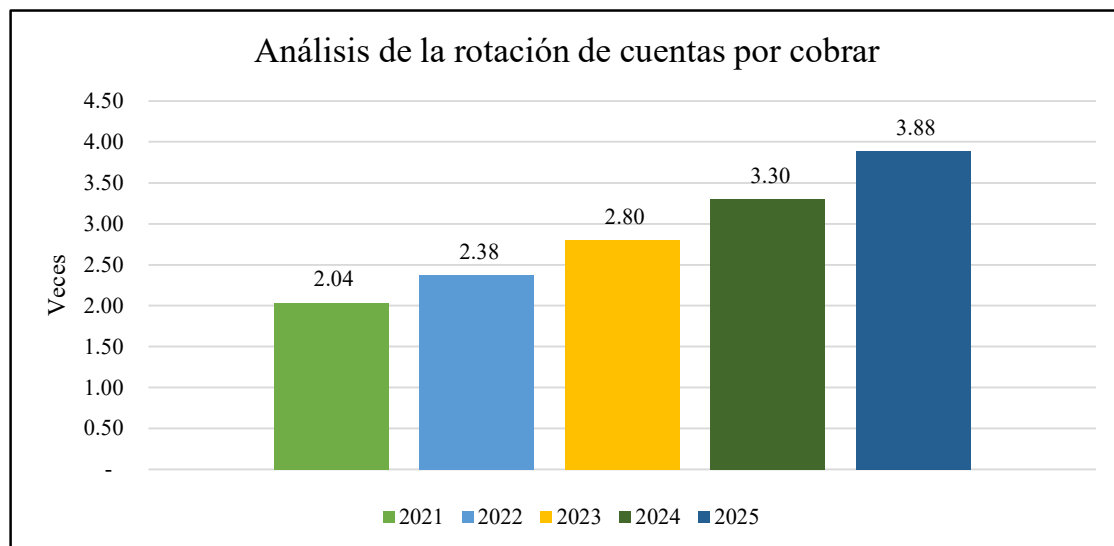
**Tabla 18**

*Análisis de la rotación de cuentas por cobrar optimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Activo corriente	$\frac{320,25}{5}$	$\frac{347,85}{9}$	$\frac{394,19}{6}$	$\frac{435,14}{3}$	$\frac{482,26}{7}$
Pasivo corriente	70,457	76,479	76,497	87,972	101,167
Resultado	4.55	4.55	5.15	4.95	4.77

**Figura 18**

*Análisis de la rotación de cuentas por cobrar optimista*



Se puede apreciar en un escenario optimista que las cuentas por cobrar tienen una rotación que va en ascenso, teniendo como referencia que en el año 2021, se lograba tener una rotación de 2.04 veces al año; para el 2022, se tendrá como resultado 2.38; el 2023, 2.8; el 2024 contará con 3.30 y el año 2025, 3.88 siendo favorable, ya que, la empresa lograra hacer sus cobros por casi 4 veces al año., todos estos resultados serian posibles si los encargados de créditos y cobranzas ejecuten de manera efectiva los procesos del flujograma propuesto.

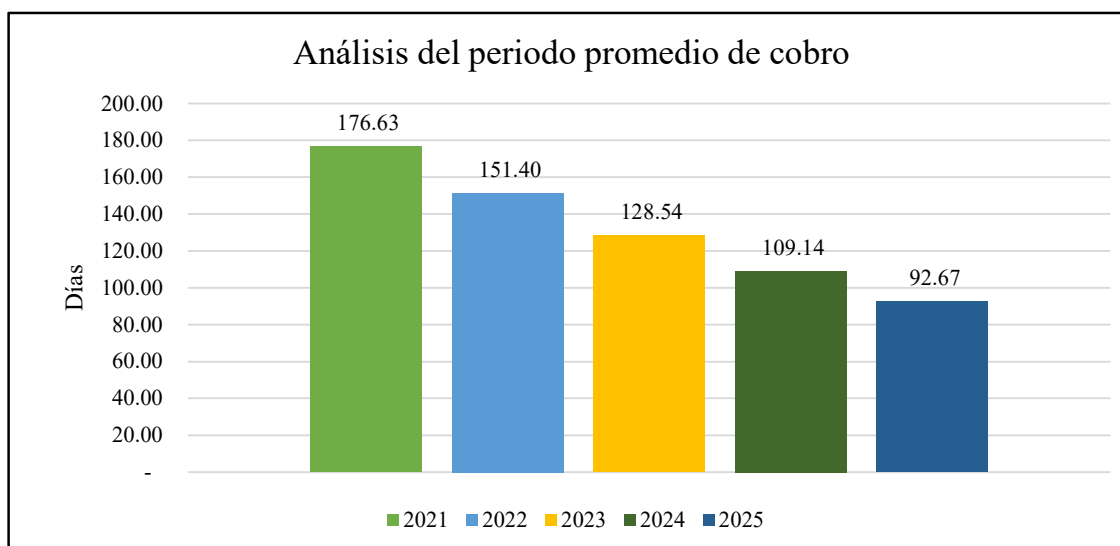
**Tabla 19**

*Análisis del periodo promedio de cobro optimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
360	360	360	360	360	360
veces	2.04	2.38	2.80	3.30	3.88
Resultado	176.63	151.40	128.54	109.14	92.67

**Figura 19**

*Análisis del periodo promedio de cobro optimista*

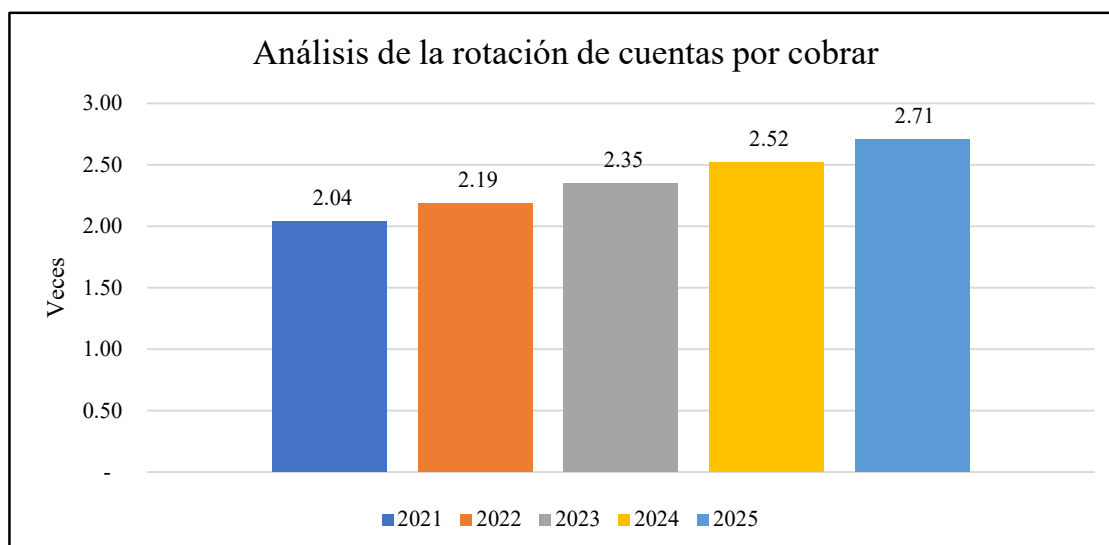


De acuerdo con los resultados obtenidos al realizar el análisis de periodo promedio de cobro optimista, se evidencia que para el año 2021 la empresa lograba hacer sus cobros cada 177 días, teniendo un descenso considerable año tras año, obteniendo como resultado para el año 2022 de 151 días; el año 2023 de 129 días, el 2024, de 109 días y el año 2025 se realizara los cobros cada 92.67 días, verificando que para lograr esos resultados se deberá lograr cumplir con un adecuado manejo de las actividades especificadas en el flujograma y las políticas de créditos y cobranzas.



**Tabla 20***Análisis de la rotación de cuentas por cobrar moderado*

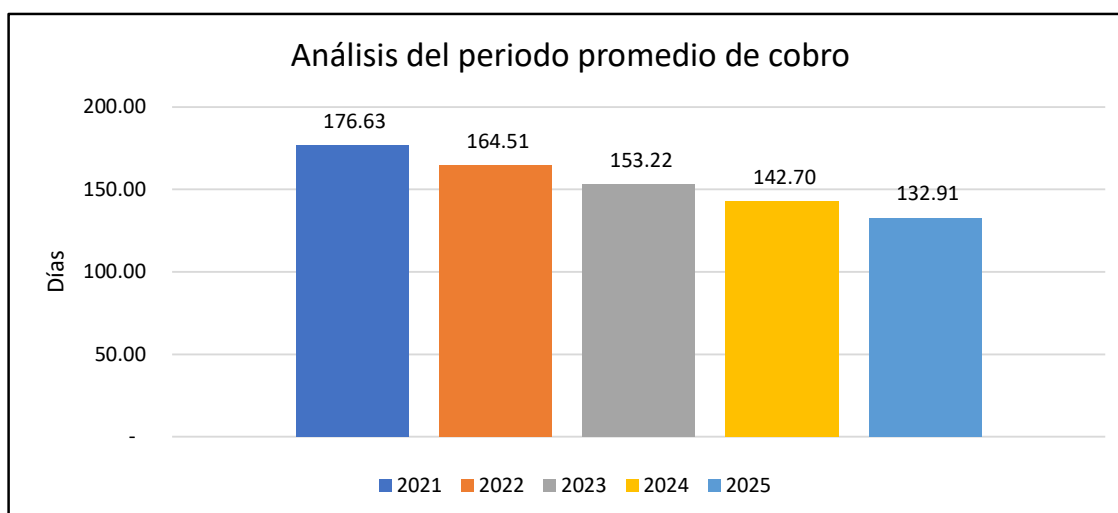
Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	$\frac{451,35}{6}$	$\frac{460,38}{3}$	$\frac{469,59}{1}$	$\frac{478,98}{3}$	$\frac{488,56}{2}$
Cuentas por cobrar	$\frac{221,45}{2}$	$\frac{210,37}{9}$	$\frac{199,86}{0}$	$\frac{189,86}{7}$	$\frac{180,37}{4}$
Resultado	2.04	2.19	2.35	2.52	2.71

**Figura 20***Análisis de la rotación de cuentas por cobrar moderado*

En relación con el análisis de rotación de cuentas por cobrar moderado, se observa que para el año 2021, se contaba con 2.04, siguiendo en ascenso de 2.19 para el 2022; 2.35 el año 2023; 2.52 el año 2024 y 2.71 para el año 2025, teniendo un aumento porcentual de 33% durante los 5 años analizado.

**Tabla 21***Análisis del periodo de cobro moderado*

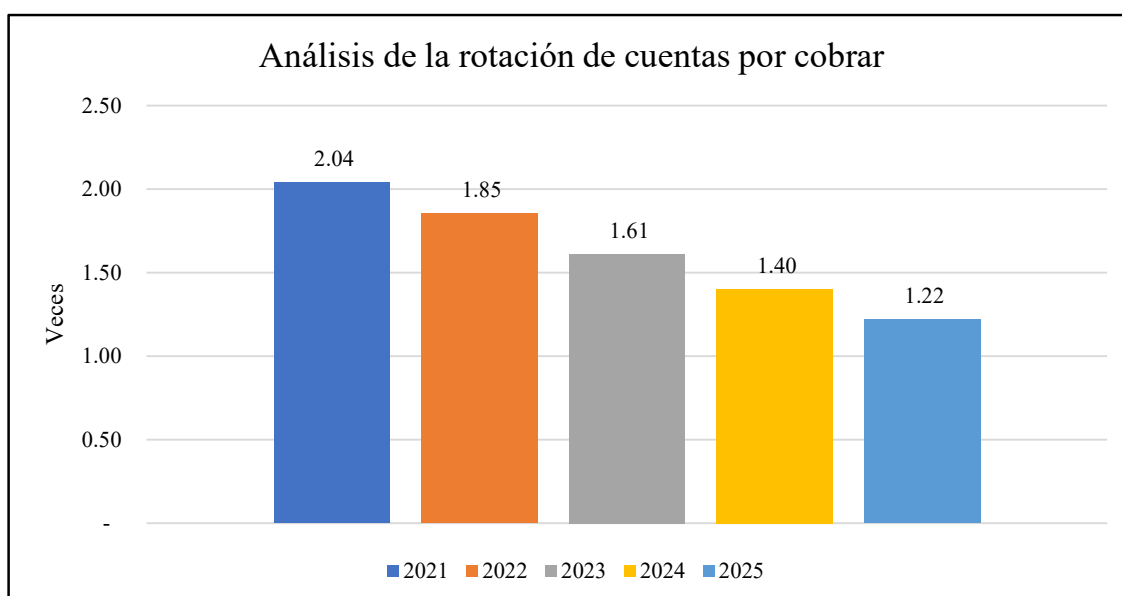
Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
360	360	360	360	360	360
veces	2.04	2.19	2.35	2.52	2.71
Resultado	176.63	164.51	153.22	142.70	132.91
o	3	1	2	0	1

**Figura 21***Análisis del periodo de cobro moderado*

En el análisis del periodo de cobro en un escenario moderado podemos apreciar que la rotación para el año 2021 era de 177 días al año; el 2022 se lograría cobrar cada 165 días; el año 2023, cada 153 días; el año 2024, cada 143 días y el año 2025, se lograría realizar los cobros cada 133 días aproximadamente, reduciendo en un 24.76% en comparación con el año 2021, siendo favorable porque se realiza los cobros en menor tiempo y es bueno para el funcionamiento de la empresa, demostrando así que la propuesta del uso del manual estaría teniendo resultados favorables y se logrará poner mayor énfasis se obtendría mejores resultados.

**Tabla 22***Análisis de la rotación de cuentas por cobrar pesimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	$\frac{451,35}{6}$	$\frac{451,35}{6}$	$\frac{451,35}{6}$	$\frac{451,35}{6}$	$\frac{451,35}{6}$
Cuentas por cobrar	$\frac{221,45}{2}$	$\frac{243,59}{7}$	$\frac{280,13}{7}$	$\frac{322,15}{7}$	$\frac{370,48}{1}$
Resultado	2.04	1.85	1.61	1.40	1.22

**Figura22***Análisis de la rotación de cuentas por cobrar pesimista*

Para el análisis de rotación de cuentas por cobrar pesimista se observa que va reduciendo las veces en que se realiza el cobro, ya que, para el año 2021 se realizaba los cobros cada 2 veces al año, descendiendo para el año 2022 en 1.85; el año 2023, en 1.61; el año 2024, en 1.40 y para el año 2025 reduce en 1.22, esto puede deberse a que no se realizaron los procesos de créditos y cobranzas, de acuerdo con las políticas propuestas, trayendo como resultado que la rotación de cobros se reduzcan en un 40% para el año 2025, esto puede traer como consecuencia que la empresa se encuentre insolvente y no pueda acceder a créditos tantos financieros como comerciales. Estos resultados nos demuestran que la gerencia y el área de créditos y cobranzas deben de prevenir estos riesgos para el futuro, tomando como referencia los puntos críticos y mejorarlos.

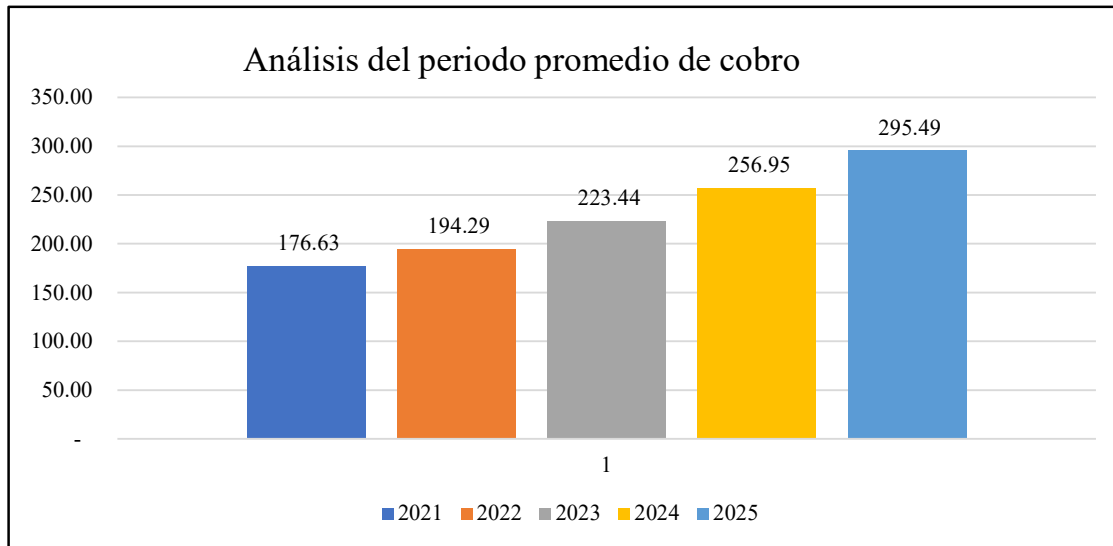
**Tabla 23**

*Análisis del periodo promedio de cobro pesimista*

Fórmula	2021	2022	2023	2024	2025
$\frac{360}{\text{veces}}$	$\frac{360}{2.04}$	$\frac{360}{1.85}$	$\frac{360}{1.61}$	$\frac{360}{1.40}$	$\frac{360}{1.22}$
Resultado	176.6 3	194.2 9	223.4 4	256.9 5	295.4 9

**Figura 23**

*Análisis del periodo promedio de cobro pesimista*

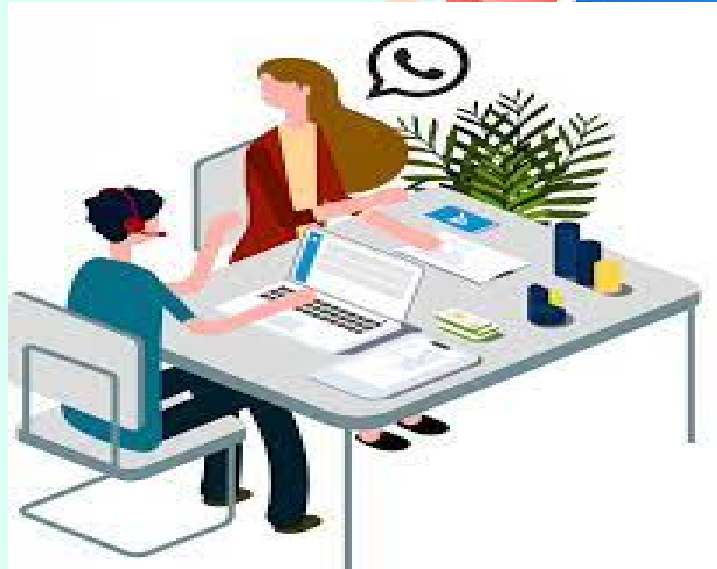


Según el Análisis del periodo promedio de cobro pesimista, los resultados son desfavorables para la empresa, puesto que para el 2021 se lograba realizar los cobros cada 177 días, aumentado los días de realización para el año 2022 a 194; para el 2023 en 223.44, el año 2024 en 256.95 y por último el año 2025 aumento a 295.49 días siendo periodos muy largos para realizar los cobros y generando que el problema de la liquidez se siga agudizando. El gerente debe de hacer que se ejecuten todos los procesos de actividades que se realizaron en el flujograma de actividades de créditos y cobranzas.

Anexo 4: Evidencias 3 Manual de políticas de créditos y cobranzas

Objetivo 3: Elaboración de las políticas de créditos y cobranzas

# MANUAL DE POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS DE LA EMPRESA DE SERVICIOS LIMA 2022



# **Manual de políticas de créditos y cobranzas**

## **Introducción**

La empresa de servicios, Lima 2022 pertenece al sector privado, cuyo giro del negocio es la prestación de servicios, como: transporte, retiro, plantado o izado de postes, además, de realizar el tendido de cables de telecomunicaciones y eléctricos. Debido a la competencia que existe en este rubro y con el afán de querer fidelizar a sus clientes, se rigen a dar servicios al crédito y siendo realizados los cobros en tiempos muy largos y afectando a la liquidez de la empresa, ante ello, se ha propuesto elaborar un manual de políticas de créditos y cobranzas.

El manual de políticas de créditos y cobranzas fue desarrollado con el objetivo de mejorar la gestión y los procesos de cobro y crédito, asimismo, plantear nuevas alternativas para mejorar la cancelación de las deudas de los clientes, de esta manera no se afecte el ingreso previsto. Estas políticas pueden ser modificadas previa evaluación del gerente, contador y del área de créditos y cobranzas, así mejorar o cambiar puntos claves para su mejor ejecución y la obtención de mejores resultados.

## **Misión**

Mejorar los procesos de créditos y cobranzas, proporcionando mecanismos flexibles sin dañar la relación con los clientes.

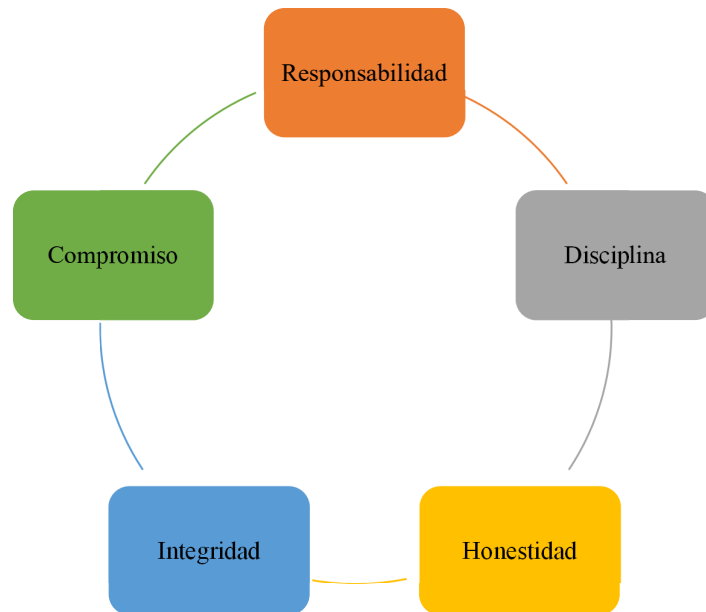
## **Objetivos**

- Reducir el retraso de los pagos de las facturas al crédito.
- Disminuir el periodo de cobro.
- Realizar todos los procesos relacionados al cobro a los clientes con la finalidad de mejorar la ejecución de cobros a los clientes.
- Aumentar el porcentaje de flujo de efectivo.

## **Alcance**

Las políticas están elaboradas para ser ejecutadas por el área encargada de los créditos y cobranzas, gerente y el contador; para mejorar el proceso y lograr reducir el tiempo y las morosidades de cobro y por ende reducir las cuentas por cobrar e incrementar la liquidez de la

empresa. El área de créditos y cobranzas se rige de acuerdo con los siguientes valores que mejoran la comunicación, el proceso y la efectividad de esta área.



## **Responsables**

Gerente

Área de créditos y cobranza

## **Responsabilidad**

### **Gerente:**

- Aprobar las políticas planteadas.
- Revisar que se cumplan los lineamientos establecidos.
- Plantear cambios de acuerdo con las deficiencias que ese presenten.

### **Área de créditos y cobranzas:**

- Recepción del requerimiento del pedido de crédito.
- Evaluación del requerimiento.
- Establecer las fechas de cancelación

Los lineamientos realizados en las políticas de créditos y cobranzas serán aplicados tanto al cliente como a la empresa para su cumplimiento.

### **Tesorero:**

- Coordinación con el área de créditos y cobranzas
- Realizar el llenado de la base de datos diarios con el listado de los clientes y la facturación al contado y al crédito
- Elaborar el cronograma de cobros semanal
- Coordinaciones con el gerente sobre las cobranzas y los cuentas con morosidad
- Enviar correo electrónico y llamadas a los clientes previo al vencimiento
- Gestionar las cobranzas.

### **Marco legal**

NIC 8 Políticas contable, cambios en las estimaciones contables y errores.

Cambio de las políticas de créditos y cobranzas, de acuerdo con el análisis que se realizará en periodos cortos y en base a cómo va reaccionando el mercado, el gerente y el contador determinaran si se mantiene o se modifica estas políticas (cambio de estimaciones contables).

### **Beneficios**

- Brindar información sobre las actividades y funciones a realizar de cada personal.
- Permite conocer al personal sobre los procesos a realizar antes de otorgar un crédito.
- Sirve de guía para el personal nuevo.
- Las actividades se desarrollan en menor tiempo, porque el personal conocerá los lineamientos.
- Se logrará reducir el tiempo de los créditos y reducir la cartera morosa.

### **Evaluación al crédito**

- Para otorgar el crédito la empresa requerirá el historial crediticio a Equifax o a agencias calificadoras de crédito para verificar si el cliente tiene deudas con entidades públicas o privadas.
- Se realizará la evaluación de la solvencia de la empresa, a través del análisis de sus estados financieros, anuales y trimestrales, para verificar la condición financiera en la que se encuentre.



### **Términos de crédito**

- Todos los servicios al crédito y al contado serán evidenciados y pactados con el cliente.
- El cliente podrá realizar los pagos mediante: transferencia, depósitos y cheques.
- Todos los clientes que cancelen mediante transferencia y depósito tendrán que realizar su abono en la institución financiera que la empresa designe y enviar el baucher de pago al personal de créditos y cobranzas mediante correo electrónico.
- El plazo de crédito no debe sobrepasar los 60 días.
- La empresa debe de determinar el tiempo de crédito que se otorgara a cada cliente.
- Establecer que si las facturas sobrepasan los límites de días de crédito se generara intereses moratorios pactados al momento del contrato dependiendo de cada cliente.
- Los reclamos sobre las condiciones de las facturas serán presentados en un periodo máximo de 10 días.
- Se informará al cliente que, si sobrepasa los límites del tiempo de crédito, la empresa procederá a retirar las maquinarias del campo de trabajo.

### **Cobranza**

- El analista contable realizará un reporte de todas las cuentas de los clientes a créditos de manera ordenada, separando por nombre de los clientes, por tipo de moneda, fecha de emisión y fecha vencimiento del comprobante, actualizando diariamente y verificando los cobros realizados y créditos otorgados.
  - Los cobros o depósitos serán verificados y acreditados mediante con la constancia de depósito o transferencia bancaria.
  - Se realizará recordatorios vía email antes del vencimiento para informar que esta pronto la fecha de pago o cancelación.
  - Dos días antes al vencimiento se procederá a realizar llamadas telefónicas al cliente para avisar el día de su vencimiento y si no cancelara a tiempo se continuará llamando.
  - Si el cliente plantea refinanciar su deuda, se accederá, bajo ciertas condiciones.
- Pago de un porcentaje del total de la factura y el pago de intereses por el monto restante.
- Si el cliente desea cancelar antes del tiempo de vencimiento del financiamiento se le concederá un descuento.

Todas estas condiciones serán analizadas previamente por gerencia y el área de créditos y cobranzas.

- Si no se cumple con el pago el personal del área de créditos y cobranza emitirá un comunicado haciendo referencia que se le aplicará el pago del interés pactado durante el contrato.
- Si el cliente no efectúa la cancelación se procederá a retirar las maquinarias del campo de trabajo.
- Si no se logra con la cancelación por más de 70 días se realizará el pase de esta factura a una entidad financiera quien será el encargado del cobro.

## CONTROL DE COBRANZAS 2021

RUC	CLIENTE	N° FACTURA	FECHA DE FACT	MONEDA	MONTO FACTURADO	SALDO COBRANZA	CREDIT O DIAS	FECHA VENCIMIENTO	¿PAGÓ ?	FECHA PAGO	FALTA RET
000000001	CLIENTE 1	FF01-0250	26/01/2021	SOLES	6,490.00	0.00	45	12/03/2021	NO	08/09/2021	
000000002	CLIENTE 2	FF01-0251	23/01/2021	SOLES	2,271.50	0.00	45	09/03/2021	Si	27/10/2021	
000000003	CLIENTE 3	FF01-0252	03/02/2021	SOLES	2,442.60	0.00	45	20/03/2021	Si	27/10/2021	
000000004	CLIENTE 4	FF01-0253	15/02/2021	SOLES	6,300.00	6,300.00	60	16/04/2021	No		
000000005	CLIENTE 5	FF01-0254	20/02/2021	SOLES	2,076.80	0.00	30	22/03/2021	Si	15/04/2021	
000000006	CLIENTE 6	FF01-0255	05/03/2021	SOLES	660.80	0.00	45	19/04/2021	Si	30/04/2021	
000000007	CLIENTE 7	FF01-0256	08/03/2021	SOLES	1,656.72	1,656.72	75	22/05/2021	NO		
000000008	CLIENTE 8	FF01-0257	27/03/2021	SOLES	16,501.59	16,501.59	45	11/05/2021	NO	02/05/2021	
000000009	CLIENTE 9	FF01-0258	10/06/2021	SOLES	8,142.00	0.00	0	10/06/2021	Si	26/06/2021	
000000010	CLIENTE 10	FF01-0259	14/06/2021	SOLES	3,865.68	0.00	75	28/08/2021	Si	28/08/2021	
000000011	CLIENTE 11	FF01-0260	28/06/2021	SOLES	2,035.50	0.00	30	28/07/2021	Si	28/07/2021	
000000012	CLIENTE 12	FF01-0261	30/06/2021	SOLES	564.04	0.00	45	14/08/2021	Si	20/10/2021	
000000013	CLIENTE 13	FF01-0262	15/07/2021	SOLES	1,128.55	0.00	45	29/08/2021	Si	20/09/2021	
000000014	CLIENTE 14	FF01-0263	18/07/2021	SOLES	25,488.00	0.00	45	01/09/2021	Si	15/10/2021	
000000015	CLIENTE 15	FF01-0264	31/07/2021	SOLES	6,759.04	0.00	45	14/09/2021	Si	19/09/2021	
000000016	CLIENTE 16	FF01-0265	31/07/2021	SOLES	15,207.84	0.00	60	29/09/2021	Si	21/12/2021	
000000017	CLIENTE 17	FF01-0266	10/08/2021	SOLES	12,400.00	0.00	60	09/10/2021	Si	22/11/2021	
000000018	CLIENTE 18	FF01-0267	20/08/2021	SOLES	20,921.40	0.00	60	19/10/2021	Si	22/10/2021	
000000019	CLIENTE 19	FF01-0268	30/08/2021	SOLES	25,305.10	17,696.34	0	30/08/2021	No		
000000020	CLIENTE 20	FF01-0269	31/08/2021	SOLES	21,003.00	0.00	45	15/10/2021	Si	21/11/2021	
000000021	CLIENTE 21	FF01-0270	06/09/2021	SOLES	9,000.00	0.00	45	21/10/2021	Si	21/10/2021	
000000022	CLIENTE 22	FF01-0271	15/09/2021	SOLES	18,200.00	0.00	45	30/10/2021	Si	15/11/2021	
000000023	CLIENTE 23	FF01-0272	20/09/2021	SOLES	11,174.60	0.00	30	20/10/2021	Si	30/10/2021	
000000024	CLIENTE 24	FF01-0273	30/09/2021	SOLES	22,135.62	0.00	75	14/12/2021	Si	14/12/2021	

0000000025	CLIENTE 25	FF01-0274	08/10/2021	SOLES	13,250.00	0.00	0	08/10/2021	Si	08/10/2021	
0000000026	CLIENTE 26	FF01-0275	08/10/2021	SOLES	9,788.83	0.00	30	07/11/2021	Si	16/12/2021	
0000000027	CLIENTE 27	FF01-0276	15/10/2021	SOLES	15,000.00	15,000.00	60	14/12/2021	No		
0000000028	CLIENTE 28	FF01-0277	30/10/2021	SOLES	4,956.00	4,956.00	60	29/12/2021	No		
0000000029	CLIENTE 29	FF01-0278	09/11/2021	SOLES	12,789.00	0.00	45	24/12/2021	Si	29/12/2022	
0000000030	CLIENTE 30	FF01-0279	10/11/2021	SOLES	28,320.00	0.00	30	10/12/2021	Si	25/09/2022	
0000000031	CLIENTE 31	FF01-0280	11/11/2021	SOLES	5,452.65	5,452.65	60	10/01/2022	NO		
0000000032	CLIENTE 32	FF01-0281	30/11/2021	SOLES	13,279.20	0.00	60	29/01/2022	Si	31/01/2022	
0000000033	CLIENTE 33	FF01-0282	30/11/2021	SOLES	16,235.40	16,235.40	60	29/01/2022	NO		
0000000034	CLIENTE 34	FF01-0279	09/12/2021	SOLES	25,000.00	0.00	60	07/02/2022	Si	09/09/2021	
0000000035	CLIENTE 35	FF01-0280	15/12/2021	SOLES	5,420.30	5,420.30	60	13/02/2022	NO	28/10/2021	
0000000036	CLIENTE 36	FF01-0281	16/12/2021	SOLES	12,500.00	12,500.00	60	14/02/2022	NO		
0000000037	CLIENTE 37	FF01-0282	20/12/2021	SOLES	26,576.23	0.00	60	18/02/2022	Si	30/10/2022	
0000000038	CLIENTE 38	FF01-0283	20/12/2021	SOLES	3,776.00	0.00	60	18/02/2022	Si	13/03/2022	
0000000039	CLIENTE 39	FF01-0284	28/12/2021	SOLES	15,234.00	15,234.00	60	26/02/2022	NO		
<b>TOTAL</b>					449,307.99	116,953.00					

### CONTROL DE COBRANZAS 2022

RUC	CLIENTE	N° FACTURA	FECHA DE FACT	MONEDA	MONTO FACTURADO	SALDO COBRANZA	CREDITO DIAS	FECHA VENCIMIENTO	¿PAGÓ?	FECHA PAGO	FALT RE
000000040	CLIENTE 40	FF01-0285	02/01/2022	SOLES	6,490.00	0.00	60	03/03/2022	No		
000000041	CLIENTE 41	FF01-0286	05/01/2022	SOLES	2,271.50	0.00	45	19/02/2022	Si	19/02/2022	

000000042	CLIENTE 42	FF01-0287	15/01/2022	SOLES	2,442.60	0.00	60	16/03/2022	Si	16/03/2022 2
000000043	CLIENTE 43	FF01-0288	16/01/2022	SOLES	12,390.00	12,390.00	60	17/03/2022	No	
000000044	CLIENTE 44	FF01-0289	15/02/2022	SOLES	2,076.80	0.00	30	17/03/2022	Si	17/03/2022 2
000000045	CLIENTE 45	FF01-0290	15/02/2022	SOLES	14,263.00	0.00	60	16/04/2022	Si	20/04/2022 2
000000046	CLIENTE 46	FF01-0291	28/02/2022	SOLES	1,656.72	0.00	75	14/05/2022	Si	25/05/2022 2
000000047	CLIENTE 47	FF01-0292	28/02/2022	SOLES	8,549.60	0.00	45	14/04/2022	Si	16/04/2022 2
000000048	CLIENTE 48	FF01-0293	01/03/2022	SOLES	8,142.00	0.00	0	01/03/2022	Si	01/03/2022 2
000000049	CLIENTE 49	FF01-0294	03/03/2022	SOLES	3,865.68	0.00	75	17/05/2022	Si	17/05/2022 2
000000050	CLIENTE 50	FF01-0295	16/03/2022	SOLES	2,035.50	2,035.50	60	15/05/2022	No	
000000051	CLIENTE 51	FF01-0296	31/03/2022	SOLES	3,486.20	0.00	45	15/05/2022	Si	20/05/2022 2
000000052	CLIENTE 52	FF01-0297	16/04/2022	SOLES	1,128.55	1,128.55	0	16/04/2022	No	
000000053	CLIENTE 53	FF01-0298	17/04/2022	SOLES	15,488.00	0.00	75	01/07/2022	Si	08/07/2022 2
000000054	CLIENTE 54	FF01-0299	30/04/2022	SOLES	6,759.04	6,759.04	50	19/06/2022	No	
000000055	CLIENTE 55	FF01-0300	05/05/2022	SOLES	15,207.84	0.00	60	04/07/2022	Si	04/07/2022 2
000000056	CLIENTE 56	FF01-0301	08/05/2022	SOLES	5,341.00	0.00	0	08/05/2022	Si	08/05/2022 2
000000057	CLIENTE 57	FF01-0302	15/05/2022	SOLES	20,921.40	0.00	60	14/07/2022	No	
000000058	CLIENTE 58	FF01-0303	31/05/2022	SOLES	25,305.10	17,696.34	60	30/07/2022	No	
000000059	CLIENTE 59	FF01-0304	02/06/2022	SOLES	25,488.00	25,488.00	60	01/08/2022	No	
000000060	CLIENTE 60	FF01-0305	08/06/2022	SOLES	39,761.28	39,761.28	60	07/08/2022	No	
000000061	CLIENTE 61	FF01-0306	15/06/2022	SOLES	7,948.00	0.00	0	15/06/2022	si	15/06/2022 2



Una vez realizado el manual de créditos y cobranzas se propuso realizar una base de datos de todos los clientes a partir del año 2021 hasta la fecha para ver en qué situación se encuentran los cobros de la empresa, donde se podrá apreciar en orden cronológico el número de factura y la fecha, así como se puede visualizar el monto y si la factura se ha cobrado o no y con cuanto días de retraso se encuentran y en qué estado se encuentran; también, se realizó un cuadro de categorización de los clientes dependiendo de su calificación, en donde indica que, si el cliente tiene calificación a se le puede otorgar crédito de 60 días, con calificación b, tendrá crédito de 45 días, clasificación c, crédito de 30 días clasificación de crédito de 15 días, y clientes con calificación e, no tendrá la oportunidad de acceder al crédito y todos los servicios que requiera serán al contado.

En caso de que el cliente sobrepase el año de crédito, en el Excel nos indicara que las factura pasara a cobranza dudosa para que siga su proceso con los requisitos tributarios y pueda considerarse incobrables; si el cliente sobrepasa el tiempo de crédito, se visualizará como factura vencida y se tendrá que hacer seguimiento. Este control de cobranzas nos ayudará hacer seguimientos a los pagos de los clientes, así poder comunicar a los clientes que su deuda está por vencer o con cuantos días de mora cuenta y se procederá a realizar lo establecido en los contratos según los lineamientos de las políticas de créditos y cobranzas.

Calificación	Plazo (días)
A	60
B	45
C	30
D	15
E	0

*Cuadro de calificación de clientes*

Tiempo de mora	Calificación
Mora entre 0 y 15 días	A
Mora entre 16 y 30 días	B

Mora entre 31 y 45 días	C
Mora entre 45 y 60 días	D
Mora más de 61 días	E

*Cuadro del tiempo de crédito según categorización*



## Anexo 5: Instrumento cuantitativo

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2019-2021**  
**(Expresado en soles)**

	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>	S/.	S/.	S/.
Efectivo y equivalente de efectivo	26,122.00	15,732.00	33,932.00
Cuentas por cobrar comerciales	116,953.00	164,176.00	221,452.00
Materiales Aux, suministros y repuestos	45,967.00	72,893.00	64,871.00
<b>TOTAL ACTIVO CTE.</b>	<b>189,042.00</b>	<b>252,801.00</b>	<b>320,255.00</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>			
Inmueble, Maquinaria y Equipo	147,541.00	147,541.00	147,541.00
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	- 44,262.00	- 59,016.00	- 73,771.00
Activo diferido			
<b>TOTAL ACTIVO NO CTE.</b>	<b>103,279.00</b>	<b>88,525.00</b>	<b>73,770.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>292,321.00</b>	<b>341,326.00</b>	<b>394,025.00</b>
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>			
Trib y apart sist pens y salud p pagar	3,146.00	6,784.00	9,985.00
Cuentas por pagar comerciales	64,374.00	46,276.00	60,472.00
<b>TOTAL PASIVO CTE.</b>	<b>67,520.00</b>	<b>53,060.00</b>	<b>70,457.00</b>
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>			
Obligaciones financieras	75,860.00	94,754.00	84,704.00
<b>TOTAL PASIVO NO CTE.</b>	<b>75,860.00</b>	<b>94,754.00</b>	<b>84,704.00</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>			
Capital	85,000.00	85,000.00	85,000.00
Resultados acumulados	38,004.00	63,941.00	108,512.00
Utilidades del ejercicio	25,937.00	44,571.00	45,352.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>148,941.00</b>	<b>193,512.00</b>	<b>238,864.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>292,321.00</b>	<b>341,326.00</b>	<b>394,025.00</b>

<b>Estado de Resultados</b>			
<b>Por los años terminados el 31 de diciembre de 2019 - 2021</b>			
<b>(En Soles)</b>			
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ingresos de actividades ordinarias	545,128	369,880	451,356
Costo de Ventas	-	-	-
	393,732	251,155	236,903
<b>Ganancia (Pérdida) Bruta</b>	<b>151,396</b>	<b>118,725</b>	<b>214,453</b>
Gastos de Administración	-	-	-
	47,971	27,070	64,884
Gastos de ventas	-	-	-
	71,957	40,606	97,327
<b>Ganancia (Pérdida) por actividades de operación</b>	<b>31,468</b>	<b>51,049</b>	<b>52,242</b>
Gastos Financieros	-	-	-
	2,649	1,526	1,851
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>28,819</b>	<b>49,523</b>	<b>50,391</b>
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-	-	-
	2,882	4,952	5,039
<b>Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>25,937</b>	<b>44,571</b>	<b>45,352</b>

Nro	Nombre del documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Indicadores de medición	Análisis/resumen
11	Estado de situación financiera y Estado de resultados	Son documentos contables, de la empresa que comprenden los últimos tres periodos	serán analizados para evaluar la situación financiera de la empresa mediante los indicadores financieros	$\text{Ratio de liquidez Corriente 2019} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{189,042.00}{67,520.00} = 2.80$ $\text{Ratio de liquidez Corriente 2020} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{252,801.00}{53,060.00} = 4.76$ $\text{Ratio de liquidez Corriente 2021} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{320,255.00}{70,457.00} = 4.55$	De acuerdo con los valores obtenidos al analizar los ratios de liquidez corriente, observamos en la tabla 10 y figura 5, que los resultados son de 2.8, para el año 2020: 4.76 y para el año 2021: 4.55 soles; estos resultados son mayores a uno el cual indicaría que la empresa está en capacidad de cumplir sus compromisos a corto plazo de manera eficiente, también se debe tener en cuenta que esta cuenta arroja porcentajes muy altos lo que nos indicaría que existe una cantidad de activo ocioso, pero mirando la realidad de la empresa se observa que la mayor parte del activo están en las cuentas por cobrar, un porcentaje adecuado estaría entre 1.3 a 1.8; significa que para lograr con sus compromisos de manera factible primero tendría que convertir en efectivo este activo. Para tener un mejor panorama se hará uso de diferentes ratios.

				<p>Ratio de tesorería 2019 = <math>\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{26,122.00}{67,520.00} = 0.39</math></p> <p>Ratio de tesorería 2020 = <math>\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{15,732.00}{53,060.00} = 0.30</math></p> <p>Ratio de tesorería 2021 = <math>\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{33,932.00}{70,457.00} = 0.48</math></p>	<p>Los resultados obtenidos al analizar este ratio son desalentadores, así como podemos observamos en la tabla 12 y figura 7, muestran para el año 2019 un resultado 0.39; para el 2020: 0.30 y para el 2021: 0.48; significando índices muy bajos, ya que, para este ratio se debe de tener un coeficiente por encima de 1, el cual no se logra para la empresa, revelando que no se puede contar con liquidez inmediata para poder enfrentar las obligaciones y cubrir las necesidades, así lograr su adecuado funcionamiento, puesto que esta empresa necesita de efectivo diario para la compra de suministros y pago a los operarios, para poner en marcha las maquinarias, esta falta de liquidez ocasiona que la empresa reduzca su capacidad productiva y un mal clima laboral, porque los trabajadores operan con el temor de que la empresa no pueda cumplir con sus sueldos. Esta situación por la que está pasando no significa que la empresa vaya a quebrar, sino que esta situación puede cambiar cuando la empresa haga efectivo sus cuentas por cobrar, un resultado ideal estaría entre 1.8 a 2.0 soles, el cual significaría que por cada sol de deuda, se tendría 1sol para pagar nuestras obligaciones y sobraría entre 0.80 a 1.0 de sol para poder usar en los suministros para la operación.</p>
				<p>Prueba ácida 2019 = <math>\frac{\text{Activo cte.- existencias}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{209,042 - 45,967}{67,520} = 2.12</math></p> <p>Prueba ácida 2020 = <math>\frac{\text{Activo cte.- existencias}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{278,768 - 72,893}{53,060} = 3.39</math></p> <p>Prueba ácida 2021 = <math>\frac{\text{Activo cte.- existencias}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{346,222 - 64,871}{70,457} = 3.62</math></p>	<p>La tabla 11 y figura 6 son resultados de las ratios de prueba ácida que arrojan como resultados para el año 2019: 2.12; para el 2020: 3.39 y para 2021 3.62, igual que el índice de liquidez corriente son positivos, los cuales indican que, por cada sol que tiene la empresa de deuda, esta tiene más del 100% para hacer frente a sus obligaciones. Una meta ideal para este ratio sería de 1.2 a 1.6, ya que, para este análisis se está descontando del activo las existencias, pero siempre se tiene en cuenta las cuentas por cobrar que abarca mayor porcentaje.</p>

				<p>Rotación de cuentas por cobrar 2019 = <math>\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas por cobrar}} = \frac{545,128.00}{116,953.00} = 4.66</math></p> <p>Periodo promedio de cuentas por cobrar 2019 = <math>\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{4.66} = 77.25</math></p> <p>Rotación de cuentas por cobrar 2020 = <math>\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas por cobrar}} = \frac{369,880.25}{164,176.00} = 2.25</math></p> <p>Periodo promedio de cuentas por cobrar 2020 = <math>\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{2.25} = 160</math></p> <p>Rotación de cuentas por cobrar 2021 = <math>\frac{\text{Ventas}}{\text{Ctas por cobrar}} = \frac{451,356.00}{221,452.00} = 2.04</math></p> <p>Periodo promedio de cuentas por cobrar 2021 = <math>\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{2.04} = 176.47</math></p>	<p>Según los resultados obtenidos al analizar los rubros rotación de cuentas por cobrar, en la tabla 12 y figura 8, representan los siguientes resultados; para el año 2019: 4.66; para el 2020: 2.25; y para el año 2021: 2.04 estos resultados nos indican las veces que la empresa hace efectivo sus activos exigibles; así mismo la figura 9 nos muestra el periodo promedio de las cuentas por cobrar, cuyos resultados miden el promedio en días que se demora en hacer efectivo estas cuentas; se puede evidenciar que la empresa en los últimos tres periodos ha ido incrementado considerablemente este rubro, teniendo resultados en ascenso de 77.25 días para el 2019, 160 días para el 2020 y 176.47 días para del año 2021, teniendo como motivo principal la reducción de clientes que tienen políticas de pago diferentes a los de la empresa, además, el tiempo de crédito otorgado a los clientes es muy largo, aun así los clientes no cumplen con lo establecido y se demoran mucho más tiempo para cancelar, adicional a este problema la empresa no cuenta con personal idóneo quien realice el seguimiento adecuado para hacer seguimiento a estos clientes, para que los cobros se realicen a tiempo; un adecuado promedio de cobro estaría entre 45 a 60 días, para lograr esta meta se tendría que realizar un contrato previo donde se estipule el pago puntual de las facturas a crédito e imponer intereses, así lograr disminuir el plazo de crédito y por ende hacer que mejore la liquidez por el bienestar de la empresa.</p>
				<p>Rotación de cuentas por pagar 2019 = <math>\frac{\text{compras}}{\text{cuentas por pagar}} = \frac{439,699.97}{64,374.00} = 6.83</math></p>	<p>Nos muestran los resultados del análisis a los rubros de la rotación de cuentas por pagar y periodo promedio de cuentas por pagar indican que, la empresa realiza el pago a sus proveedores en un promedio de 5 a 7 veces por año y un</p>

				<p>Periodo promedio de cuentas por pagar 2019</p> $\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{4.66} = 77.25$ <p>Rotación de cuentas por pagar 2020</p> $= \frac{\text{compras}}{\text{cuentas por pagar}} = \frac{324,048.00}{46,276.00} = 7.00$ <p>Periodo promedio de cuentas por pagar 2020</p> $\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{7} = 51.43$ <p>Rotación de cuentas por pagar 2021</p> $= \frac{\text{compras}}{\text{cuentas por pagar}} = \frac{301,774.00}{60,472.00} = 4.99$ <p>Periodo promedio de cuentas por pagar 2021</p> $\frac{360}{\text{veces}} = \frac{360}{4.99} = 72.14$	<p>periodo probable de pago entre 51 y 77 días, esto indica un problema, puesto que haciendo una comparación con la tabla 13 y figura 8 las cuales nos muestran que las cuentas por cobrar son muy altos, teniendo como ejemplo el año 2021 cuyos resultados dieron un promedio de 176 días para cobrar, a comparación con las de pagar que son de 72 días, esto nos indica que, la empresa paga en menor tiempo y cobra en mayor tiempo, cuando debería de ser al contrario, generando que se encuentre la empresa en situaciones que se le hace imposible pagar sus deudas y tener que recurrir a financiamiento, un escenario ideal sería, que así como se pretende hacer los cobros de 45 a 60 días, los pagos se realicen entre 50 a 65 días, ahí se tendría un tiempo prudente para poder contar con suficiente efectivo para poder cancelar nuestras deudas.</p>
				<p>Capital de trabajo 2019 = <math>\frac{\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{189,042}{-67,520} = 121,522.00</math></p> <p>Capital de trabajo 2020 = <math>\frac{\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{252,801}{-53,060} = 199,741.00</math></p> <p>Capital de trabajo 2021 = <math>\frac{\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{320,255}{-70,457} = 249,798.00</math></p>	<p>podemos observar que los valores obtenidos al analizar los ratios de capital de trabajo para cada periodo obteniendo una cantidad considerable al sustraer los pasivos corrientes al activo corriente, esto significa que la empresa tenía suficientes fondos para poder operar con normalidad después de saldar sus pasivos, pero en realidad si solo estaríamos utilizando el activo disponible tendríamos resultados no tan favorables, de tal forma que para poder contar con ese capital tendríamos primero que hacer líquido esos activos exigibles. Cabe precisar que la empresa de servicios necesita de efectivo líquido, por ser una empresa que se dedica al transporte, traslado de postes y suministros, para ello es necesario utilizar suministros como combustible para poder realizar sus labores diarios, la gerencia debe de priorizar estos costos y manejar mejor sus flujos</p>

					de caja, para no limitar sus funciones y poder contar con una mayor cartera de clientes.
				$\text{Índice de endeudamiento 2019} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{143,380.0}{148,941.0} = 96.27\%$	<p>Al analizar la tabla 16 y figura 11 podemos deducir que el valor de las obligaciones de la empresa el años 2019 se obtuvo un valor de 0.96, el cual indica que, la empresa tenía un alto índice de endeudamiento, igual que para los años 2020, con 0.76 y para el 2021 con 0.64, se observa que en el transcurso de los años este rubro va en descenso; considerando los valores aconsejables para este ratio deberían de estar entre 0.40 a 0.60, esto significa que la empresa aún tiene altas deudas que saldar, asimismo, la interpretación sería que para el periodo 2019 por cada 96%es por financiamiento y se contara con 0.04% de financiamiento propio, del mismo modo para el año 2021 se tiene el 64% de capital ajeno y solo 36% de capital propio.</p>
				$\text{Índice de endeudamiento 2020} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{147,814.0}{193,512.0} = 76.38\%$	
				$\text{Índice de endeudamiento 2021} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{155,161.0}{238,864.0} = 64.96\%$	

## Anexo 6: Instrumento cualitativo

### Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

#### DATOS GENERALES

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Gerente, contador, Analista contable.
<b>Código de la entrevista:</b>	Entrevistado 1,2,3
<b>Fecha:</b>	
<b>Lugar de la entrevista:</b>	Vía telefónica

Nr o.	Subcategoría	Indicadores	Preguntas de la entrevista
1	Índices de liquidez	Ratios de tesorería.	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?
		Prueba ácida.	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué?
		Liquidez corriente.	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?
2	Cuentas por pagar	Periodo de rotación de cuentas por pagar. Plazo promedio de pago a proveedores. Políticas de pago.	¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?
3	Cuentas por cobrar	Periodo de rotación de cuentas por cobrar.	¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?
		Plazo promedio de cobro a clientes.	¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿Por qué?
		Políticas de cobranza.	



<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Subgerente
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 1 (Entrev.1)
<b>Fecha</b>	28/04/2022
<b>Lugar de la entrevista</b>	Vía telefónica

<b>Nr o.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?	El análisis de los ratios financieros aportan mucho a la empresa, ya que, a través de estos estudios la empresa analiza como a estado evolucionando en los años que se mantienen operando y permite hacer proyecciones para el futuro, además, busca mejorar en los puntos con deficiencia que se encuentran al momento del análisis. Los ratios más importantes son los ratios de liquidez, ya que, con estos podemos evaluar la capacidad que tiene la empresa para cumplir con su pasivos a corto plazo
2	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué??	Uno de los principales factores que ocasionan la falta de liquidez es el alto porcentaje de las cuentas por cobrar que tiene mayor significancia en nuestros estados financieros, también la deficiencia que se tiene en las políticas de la empresa y el exceso de crédito que se otorga al cliente; adicionando los problemas que tuvimos a raíz de la paralización obligatoria de nuestras labores ocasionado por la pandemia que retrasaron los pagos de nuestros clientes.
3	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?	Si es importante, porque al analizar los resultados de los ratios de liquidez podemos verificar si la empresa está o no en condiciones para poder operar y lograr cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Claro esta que esta situación mejorara cuando se de menor tiempo posible a los créditos y se realice las cobranzas de las facturas pendientes.
4	¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?	Si impactan, porque estas políticas mejoran la gestión de las cuentas por pagar evitando una lenta rotación e incumplimiento con los proveedores. Asimismo, podemos decir que estas políticas tienen que ajustarse a las políticas de cobro y evaluar cómo y cuánto tiempo se debe de tener para acceder a la cancelación de las facturas pendientes.
5	¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?	Las malas políticas utilizadas en la empresa han generado que nuestras cuentas por cobrar se incrementen y que no lleguemos a contar con liquidez en corto tiempo, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro son muy largos y esto genera también que las cuentas por cobrar se estén acumulando con el paso de los días, sin que la empresa pueda tomar decisiones para mejorar esta situación, teniendo que hacer frente a sus necesidades recurriendo al endeudamiento con sus proveedores y bancarios.

<b>6</b>	¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿Por qué?	Se debe de estructurar la política de cobranza, entre ellas disminuir el plazo de crédito y la capacitación al personal, porque solo así podremos mejorar la liquidez y solvencia de la empresa
----------	--	---

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Contador
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 2 (Entrev.2)
<b>Fecha</b>	29/04/2022
<b>Lugar de la entrevista</b>	Vía telefónica

Nr o.	Preguntas	Respuestas
1	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?	Los ratios financieros son muy importantes para evaluar y valorar la situación financiera de la empresa, ya que, de acuerdo con los resultados que se obtengan al analizarlos tendremos un mejor panorama de que puntos se tiene que mejorar o fortalecer para que la empresa pueda salir adelante de los problemas en los que nos encontramos, con relación a que ratios son los más utilizados son la prueba acida o una liquidez absoluta para saber con exactitud con cuanto efectivo cuenta la empresa para poder trabajar.
2	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué??	Uno de los factores determinantes para la falta de liquidez inmediata de la empresa es las cuentas por cobrar, ya que, en estos momentos la empresa está pasando por mal momento porque solo contamos con 2 clientes principales, que no respetan el tiempo de pago pactado y eso perjudica mucho a la falta de liquidez que tiene la empresa, y esto conlleva a que también nos retrasemos en los pagos a los proveedores y trabajadores, llegando a tener que contar con capital ajeno para lograr la operatividad; además, de eso también influye que no se cuenta con una persona encargada de llevar el control adecuado para hacer seguimiento a los pagos de estos clientes.
3	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?	Por supuestos, la liquidez para el tipo de empresa que tenemos es muy importante, ya que, nosotros como administrativos tenemos que evaluar la condición en la que nos encontramos, para ver si podemos invertir en nuevos proyectos y si podemos cumplir con los pagos a los proveedores, trabajadores y tributarios, sin necesidad de encontrarnos en apuros financieros.
4	¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?	Estas tres variantes si impactan a la empresa, porque nosotros cumplimos con los pagos en los periodos establecidos a los proveedores y trabajadores de manera efectiva, para no quedar como una empresa deudora, por otro lado, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago no son los adecuados puesto que muchas veces tenemos que priorizar los pagos a algunas deudas como los tributarios para evitar multas y de algunos proveedores para que nos puedan generar otros créditos.

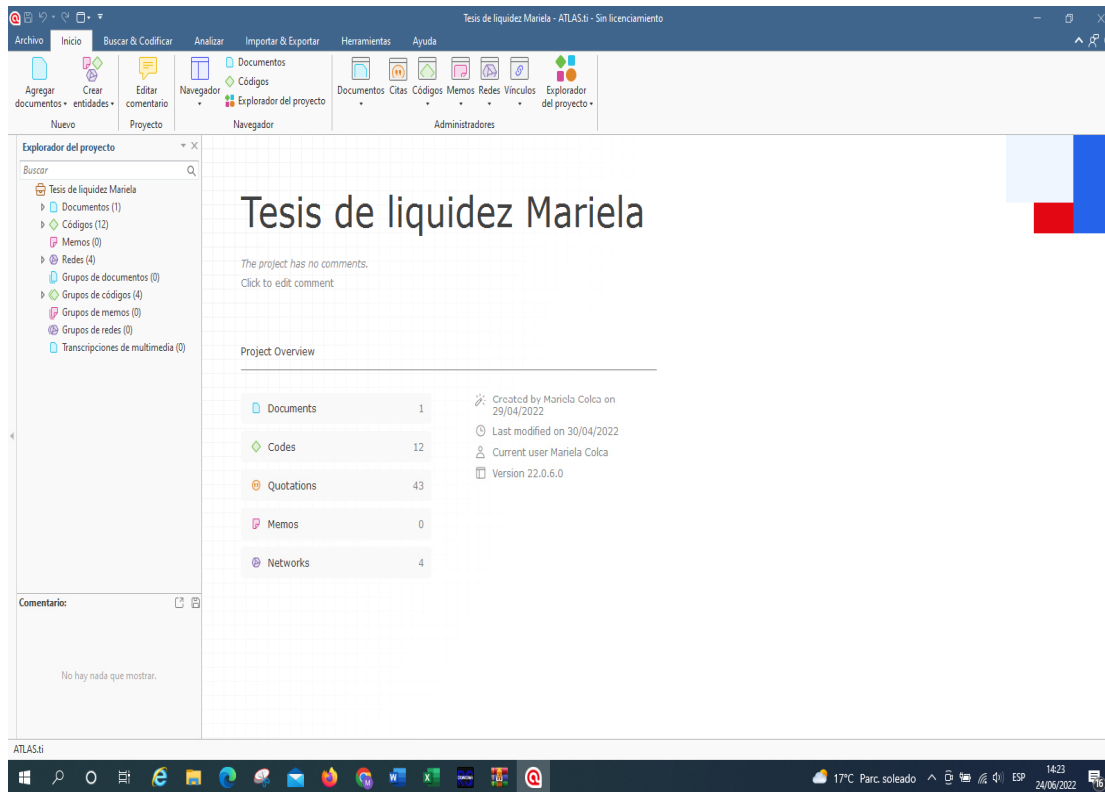
5	¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?	Si, porque si comparamos con los periodos de pago, estos se realizan en tiempos cortos o se cumplen con el tiempo pactado, y en el caso de las cuentas por pagar el tiempo de cobra es muy lento o mayores a 75 días, ya que, no se cuenta con políticas de cobranzas adecuadas para poder agilizar los cobros y esto genera que las cuentas por cobrar sigan aumentando y generando que no se cuente con suficiente efectivo. Estas cuentas aumentaron el 2020 porque la empresa paralizó sus funciones, por ser considerado no esencial.
6	¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿Por qué?	La gestión de cobranza debería de ser en menor tiempo ya que, nosotros pactamos a 45 días y muchas veces se pasa a más de 75, además, debemos de tener en consideración que debemos de trabajar a la par con las cuentas por pagar, ya que, debería de ser realizada a mayor tiempo que de las cuentas por cobrar, para así poder disponer de líquidos suficiente para cancelar nuestras deudas y no tener que financiarnos con los bancos, también debemos de mejorar en el seguimiento del pago de estas deudas mandando comunicados a los clientes mencionando que el pago de la factura esta por vencer y para esto debemos de contar con personal adecuado y que tenga conocimiento de cómo se trabaja en este rubro.

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Analista contable
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 3 (Entrev.3)
<b>Fecha</b>	30/04/2022
<b>Lugar de la entrevista</b>	Vía telefónica

Nr o.	Preguntas	Respuestas
1	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?	La utilización de los ratios es uno de los factores que ha permitido a la gerencia evaluar cada paso que se da y a tener proyecciones, es importante porque nos permite identificar como estamos económicamente y en qué condiciones estamos operando, son importante los ratios de liquidez, solvencia y endeudamiento.
2	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué??	Para nosotros el cierre de contrato y el tiempo de crédito determina el retorno de lo invertido, tratamos de que no se lleve a más de 60 días para hacer frente a nuestras obligaciones comerciales, pero hay veces que no se puede cumplir con lo establecido llegando a dar prorroga a los clientes para la cancelación de las facturas
3	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?	La liquidez es importante para toda empresa, porque nos va a permitir tomar decisiones acertadas con respecto a la gestión, además, nos permite conocer cuál es la capacidad de la empresa para costear sus operaciones.

4	<p>¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?</p>	<p>Claro que, si impacta, La política de pago, recae en la gestión de los ingresos. Mayormente nuestra gestión de pagos y de cobros deberían de estar de la mano; el tiempo de pago o crédito que nos otorgan debería de ser mayor que el de los cobros a los clientes.</p>
5	<p>¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?</p>	<p>Si impacta, porque para una adecuada política de cobranza no se pueden manejar tiempos largos, un adecuado plazo promedio seria de 30 o 60 días, solo con una buena gestión de cobranza el periodo de rotación seria mayor y eso nos beneficiaria bastante.</p>
6	<p>¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿Por qué?</p>	<p>Se debería de manejar una adecuada gestión de cobranza a un tiempo promedio, enviar recordatorios de pagos antes de los vencimientos, solicitar programaciones de pago con fechas exactas y también manejar un pequeño flujo de caja que nos permita organizarnos.</p>

### Anexo 7: Pantallazos Atlas.ti



Tesis de liquidez Mariela - ATLAS.6 - Sin licenciamiento

Administrar grupos

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Grupos de códigos

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

Administrador de documentos, Administrador de códigos, Administrador de grupos de códigos

Buscar grupos de códigos

Nombre Tamaño Creado por Creado Modificado por Modificado

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
Categoría Liquidez	12	Mariela Colca	30/04/2022 02:07	Mariela Colca	30/04/2022 02:07
Cuentas por cobrar	3	Mariela Colca	29/04/2022 22:54	Mariela Colca	29/04/2022 22:54
Cuentas por pagar	3	Mariela Colca	29/04/2022 22:53	Mariela Colca	29/04/2022 22:53
Indices de liquidez	3	Mariela Colca	29/04/2022 22:45	Mariela Colca	29/04/2022 22:45

Códigos en grupo: Nombre

Códigos no en grupo: Nombre

- C1.1 Indices de liquidez
- C1.1.1 Ratios de tesorería
- C1.1.2 Prueba ácida
- C1.1.3 Liquidez corriente
- C1.2 Cuentas por pagar
- C1.2.1 Periodo de rotación de cuentas por pagar
- C1.2.2 Plazo promedio de pago a proveedores
- C1.2.3 Políticas de pago

Comentario: No se han seleccionado grupos (o se ha seleccionado más de un grupo).

4 grupos de códigos 0 códigos en grupo 12 no en grupo

Tesis de liquidez Mariela - ATLAS.6 - Sin licenciamiento

Administrar redes

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

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

Nuevo Administrar Explorar Analizar

Explorador del proyecto

Administrador de redes

Buscar redes

Nombre Grado Grupos Creado por Modificado por Creado Modificado

Nombre	Grado	Grupos	Creado por	Modificado por	Creado	Modificado
Categoría Liquidez	56		Mariela Colca	Mariela Colca	30/04/2022 02:07	30/04/2022 02:49
Cuentas por cobra	27		Mariela Colca	Mariela Colca	30/04/2022 01:52	30/04/2022 02:26
Cuentas por pagar	19		Mariela Colca	Mariela Colca	30/04/2022 01:45	30/04/2022 01:50
Indices de liquidez	15		Mariela Colca	Mariela Colca	30/04/2022 01:38	30/04/2022 02:28

No hay grupos de redes

Cargar redes para así agruparlas

Conoce más sobre grupos

Comentario: Selecciona ítem para ver su comentario

4 redes

Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta



Universidad  
Norbert Wiener

Facultad de Ingeniería y Negocios

**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL SUBGERENTE, CONTADOR, ANALISTA CONTABLE**

N.º	Formulación de los ítems / preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?	X		X		X			
2	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
3	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?	X		X		X			
5	¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?	X		X		X			
6	¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿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 Zafrá	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

<sup>1</sup>Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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



**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL SUBGERENTE, CONTADOR,  
ANALISTA CONTABLE**

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?	X		X		X			
2	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
3	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?	X		X		X			
5	¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?	X		X		X			
6	¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿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	Manrique Linares Cynthia Polett	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 Años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Magister en Administración Publica		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	01/07/2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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







**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL SUBGERENTE, CONTADOR,  
ANALISTA CONTABLE**

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿De qué manera el análisis de los ratios financieros aportan a la organización y cuáles son los ratios más utilizados? ¿Por qué?	X		X		X			
2	¿Cuáles serían los factores determinantes que afectan a la liquidez de la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
3	¿Usted cree que la liquidez es importante para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Cómo las políticas de pago, el periodo de rotación y el plazo promedio de pago a los proveedores impactan en las cuentas por pagar de la organización? ¿porqué?	X		X		X			
5	¿Cómo las políticas de cobranza, el periodo de rotación y el plazo promedio de cobro a los clientes impactan en las cuentas por cobrar de la organización? ¿porqué?	X		X		X			
6	¿Cómo cree usted que debería ser la gestión de cobranza a los clientes para mejorar la liquidez de la empresa? ¿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	Felix Villavicencio Martínez	DNI N°	
Condición en la universidad		Teléfono / Celular	999363271
Años de experiencia	25	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Contador público colegiado		
Metodólogo/ temático		Lugar y fecha	24/04/2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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





**Universidad  
Norbert Wiener**

**Facultad de Ingeniería y Negocios**

**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL**

N.º	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera 2019	X		X		X			
2	Estado de resultados 2019	X		X		X			
3	Estado de situación financiera 2020	X		X		X			
4	Estado de resultados 2020	X		X		X			
5	Estado de situación financiera 2021	X		X		X			
6	Estado de resultados 2021	X		X		X			

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DERL 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	Metodológico	Lugar y fecha	18-04-2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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



**Universidad  
Norbert Wiener**

**Facultad de Ingeniería y Negocios**

**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL**

N.º	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera 2019	X		X		X			
2	Estado de resultados 2019	X		X		X			
3	Estado de situación financiera 2020	X		X		X			
4	Estado de resultados 2020	X		X		X			
5	Estado de situación financiera 2021	X		X		X			
6	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	Manrique Linares Cynthia Polett	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 Años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Magister en Administración Publica		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	01/07/2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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



**Universidad  
Norbert Wiener**

**Facultad de Ingeniería y Negocios**

**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL**

N.º	Documentos	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estado de situación financiera 2019	X		X		X			
2	Estado de resultados 2019	X		X		X			
3	Estado de situación financiera 2020	X		X		X			
4	Estado de resultados 2020	X		X		X			
5	Estado de situación financiera 2021	X		X		X			
6	Estado de resultados 2021	X		X		X			

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DERL REGISTRO DOCUMENTAL:**

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Si aplica

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

Nombres y Apellidos	Felix Villavicencio Martinez	DNI N°	
Condición en la universidad		Teléfono / Celular	999363271
Años de experiencia	25	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Contador público colegiado		
Metodólogo/ temático		Lugar y fecha	24/04/2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

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

**Anexo 8: Ficha de evaluación de la tesis holística**

<b>FICHA DE EVALUACION DE TESIS HOLÍSTICA</b>	
<b>Título de la Tesis</b>	Análisis financiero para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022
<b>Datos del Estudiante</b>	Colca Hidalgo Mariela Margot
<b>Fecha de evaluación (dd/mm/aaaa):</b>	01/07/2022
<b>Nombre del asesor temático:</b>	Manrique Linares Cynthia Polett

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

**INVESTIGACIÓN HOLÍSTICA**

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

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

### DICTAMEN DE EVALUACIÓN TEMÁTICA

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

<b>Recomendación</b>	<b>Marque con X</b>
Sustentar sin modificaciones	X
Sustentar con modificaciones sugeridas	
No sustentar	



-----  
Firma de asesor temático



## Anexo 10: pantallazo turnitin



## Anexo 10: Matrices de trabajo

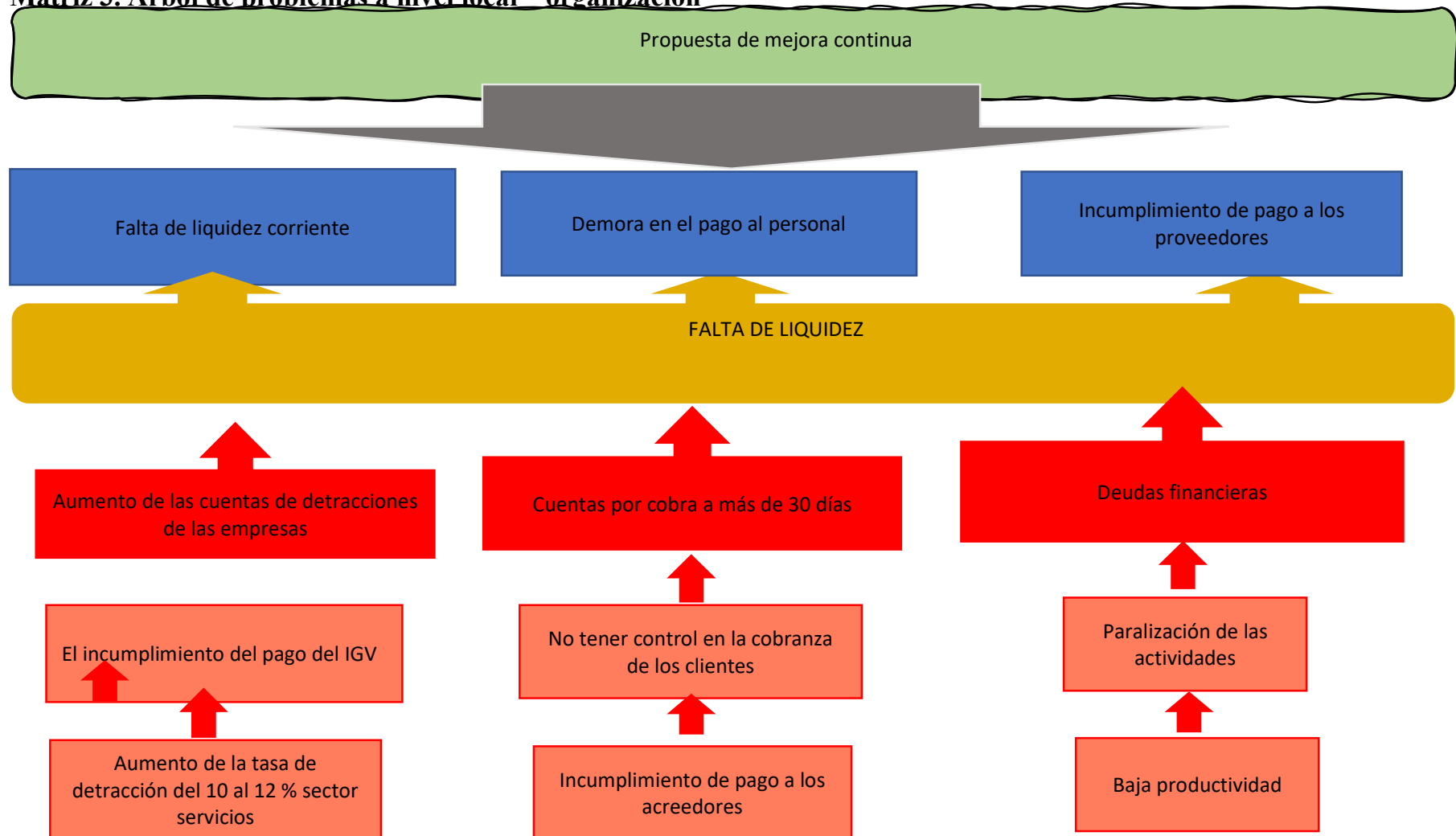
### Matriz 1. Fuentes de información para el problema a nivel internacional

Problema de investigación a nivel internacional					
Informe mundial 1		Informe mundial 2		Informe mundial 3	
<b>Palabras claves del informe</b>	Liquidez Análisis financiero Ratio de liquidez	<b>Palabras claves del informe</b>	Liquidez Análisis financiero Ratio de liquidez	<b>Palabras claves del informe</b>	Liquidez Análisis financiero Ratio de liquidez
<b>Título del informe</b>	Medidas fiscales para mejorar la liquidez empresarial en respuesta al COVID-19	<b>Título del informe</b>	Liquidity issues: solutions for the asset rich, cash por  Problemas de liquidez: soluciones para los ricos en activos, los pobres en efectivo	<b>Título del informe</b>	La Línea de Liquidez a Corto Plazo: Una nueva herramienta del FMI para proporcionar ayuda en la crisis
En España se espera que las secuelas de la pandemia del Covid-19 traigan consecuencias como la reducción de la gestión económica, las cuales fluctuaron entre -7% y 13%, por ese motivo el gobierno español aprobó normas tributarias, financieras y laborales, con la finalidad de menguar el colapso empresarial y la ocupación laboral. De las medidas tomadas, la más representativa es la suspensión de los principales tributos y seguro social por un periodo de seis meses, de esta manera lograr que la liquidez de las compañías mejore y evitar su cierre o el cese de sus actividades (Romero y Sanz, 2020).		En un estudio inglés, se pudo apreciar que el problema de la liquidez es originado por el tributo que se tiene que pagar por el patrimonio, sin tener en consideración si estos activos tienen la capacidad de generar entradas de dinero o que puedan transformarse con facilidad en efectivo, para poder cumplir con el pago de los tributos; esto se debe a que el estado toma muy poco interés en analizar este punto, puesto que existe un problema en cuanto a la aplicación de los tributos al patrimonio, porque solo ven el problema del valor de la empresa y no, si estas generan o no brindan liquidez (Loutzenhiser y Mann, 2021).		El Fondo Monetario Internacional evidencia que la pandemia trajo como consecuencia la afectación de la economía global, originando que los requisitos para adquirir financiamiento cambien de una manera drástica a nivel mundial. provocó que los inversionistas realicen el retiro de \$100.000 millones de las inversiones realizadas en los países en desarrollo, los cuales se efectuaron de forma rápida, como nunca visto. Todo ello, motivó que los Estados Unidos tenga la necesidad de contar con liquidez, trayendo como secuela que los países en desarrollo sufran la falta de efectivo. Ante este problema el Fondo Monetario decidió crear una herramienta financiera llamada: línea de liquidez corriente para los estados miembros que tengan dificultades para acceder a otras formas de liquidez. dicha medida permitirá ayudar a los países que tengan una liquidez moderada y así evitar los endeudamientos a futuro (Okamoto, 2020).	
<b>Evidencia del registro en Ms Word</b>	(Romero & Sanz, 2020)	(Loutzenhiser & Mann, 2021)		(Okamoto, 2020)	

## 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	
<b>Palabras claves del informe</b>	Liquidez Análisis financiero Ratio de liquidez	<b>Palabras claves del informe</b>	Liquidez Análisis financiero Ratio de liquidez	<b>Palabras claves del informe</b>	Liquidez Análisis financiero Ratio de liquidez
<b>Título del informe</b>	Empresas adelantan cobro de sus facturas para tener liquidez inmediata		Detracciones podrían afectar la liquidez empresarial	<b>Título del informe</b>	Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan?
La desconfianza a la política actual ha ocasionado que diversas entidades como las grandes, medianas y pequeñas empresas, opten por vender sus facturas utilizando el Factoring como un instrumento financiero corriente, con la finalidad, de reducir el tiempo de cobro de las deudas; el cual consiste en entregar a los bancos o financieras los documentos por cobrar, quienes son las encargadas de la cobranza asumiendo todos sus riesgos, y obteniendo a cambio un porcentaje ya sea del 10 o 30 % dependiendo del riesgo; de esta manera las entidades lograrán contar con liquidez para realizar sus operaciones con normalidad y no tener que esperar los 30 o 60 días para cobrar (Guzmán, 2021).		La desconfianza a la política actual ha ocasionado que diversas entidades como las grandes, medianas y pequeñas empresas, opten por vender sus facturas utilizando el Factoring como un instrumento financiero corriente, con la finalidad, de reducir el tiempo de cobro de las deudas; el cual consiste en entregar a los bancos o financieras los documentos por cobrar, quienes son las encargadas de la cobranza asumiendo todos sus riesgos, y obteniendo a cambio un porcentaje ya sea del 10 o 30 % dependiendo del riesgo; de esta manera las entidades lograrán contar con liquidez para realizar sus operaciones con normalidad y no tener que esperar los 30 o 60 días para cobrar (Guzmán, 2021).		La pandemia de la SARS-CoV-2 ha causado que numerosas empresas en el Perú tengan graves problemas de liquidez, de acuerdo con una encuesta realizada por Mercer Perú indican que, el 40 % de empresas han decidido no contratar más personal e inclusive tener que cesar a algunos debido a la poca solvencia con la que cuentan. El no contar con una adecuada liquidez ocasiona que la entidad no pueda cancelar las remuneraciones a sus colaboradores, y proveedores, tampoco no ser competente con otras empresas, porque no cuentan con suficiente recurso para realizar inversiones e innovaciones; llegando incluso a ser una empresa insolvente debido a la falta de cancelación de sus obligaciones, generando desconfianza a sus clientes. Además, de todos estos problemas la empresa puede optar por el cese de sus operaciones (ESAN, 2020).	
<b>Evidencia del registro en Ms Word</b>	(Guzmán, 2021)	(El comercio, 2018)		(ESAN, 2020)	

### Matriz 3. Árbol de problemas a nivel local – organización



Desconfianza de los empresarios a invertir

Personal no capacitado en el área de cobranza

Restricciones sociales

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Problema general
			Categoría problema
Aumento de las cuentas de detracciones de las empresas	Incumplimiento del pago de IGV	Porque aumento la falta de pago de tributos Porque el gobierno quiere asegurar el aumento de fondos, para que el cliente pueda cumplir con el pago de los tributos	<p>En la empresa de servicios se identificaron diversos problemas de liquidez, debido a que esta empresa tiene una cartera de clientes muy reducida, uno de los principales problemas es el aumento de las cuentas por cobrar, que son firmadas a más de 60 días, pero el cliente a pesar de eso, no cancela sus deudas en ese periodo, sino que retrasa el pago a mayor tiempo, esto a raíz de que la empresa no cuenta con políticas con políticas de cobranza, originado por colocar al personal por amistad y no por conocimiento, además, de no tener una capacitación adecuada para el manejo de esta área, ocasionando que no se presenten los informes de los clientes deudores en su debido tiempo</p> <p>También se identificó problemas ocasionadas por el aumento de las cuentas de detracciones, debido a la decisión del gobierno en aumentar el porcentaje del sistema SPOT del 10 al 12% en el sector de servicios, con la finalidad de que, con esos depósitos, el empresario tenga fondos.</p> <p>Otro problema, es el endeudamiento que tiene la empresa con instituciones financieras, debido a la paralización de actividades que fue como consecuencia de la pandemia, puesto que fue uno de los sectores más afectados, ocasionando la paralización de las actividades porque no se pudo cancelar al personal ni a los proveedores. ocasionó la reducción de personal para evitar el contagio en la empresa debido a la emergencia mundial en la que vivimos.</p>
	Aumento de la tasa de detracción del 10 al 12 % en el sector servicios	Porque la gente prefiere ser informal Porque hay mala educación tributaria	
	Desconfianza de los empresarios a invertir	Porque los montos de los pagos adelantados del igr son elevados	
Cuentas por cobra a más de 30 días	No tener control en la cobranza de los clientes	Por querer fidelizar con los clientes Los clientes son antiguos	
	Aumento de las cuentas por cobrar	los clientes no pagan sus obligaciones en su debido momento	
	Personal no capacitado en el área de cobranza	No tener un control interno en las cobranzas por parte del área de cobranza	
	Personal no capacitado en el área de cobranza Paralización de las actividades	Falta de capacitación al personal Colocar al personal por amistad y no por conocimiento Poco interés del empleado por aprender	
Deudas financieras	Paralización de las actividades Baja productividad	Por no contar con suficiente liquidez para cancelar los pagos a los colaboradores Disminución del personal	
	Baja productividad Restricciones sociales	Por ser uno de los sectores económicos más afectados por la pandemia Caída de la actividad económica	
		Para evitar el contagio de personas en la empresa Se declaró emergencia mundial	

## Matriz 4. Matriz de problema a nivel local

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional X:			
Título	The improve level of firm value with liquidity, debt policy and investment in indonesian emerging market Mejorar el nivel del valor de la empresa con liquidez, política de deuda e inversión en el mercado emergente de Indonesia	Metodología	
Autor	Hidayat, Riskin Wahyudi, Sugeng Muharam, Harjum Shaferi, Intan Puspitasari, Intan	Enfoque	Cualitativo
Lugar:	Indonesia	Tipo	
Año	2019		
Objetivo	Este estudio tiene el objetivo probar el efecto de la liquidez, la política de deuda y la inversión para mejorar el nivel de valor de la empresa.	Diseño	
Resultados		Método	
		Población	Empresa que cotiza en la Bolsa de Valores de Indonesia
		Muestra	127 empresas no financieras
		Unidades informantes	Estados financieros del año 2013-2017
Conclusiones	La liquidez tiene una influencia positiva significativa en el valor de la empresa en todas las muestras de empresas no financieras que cotizan en la Bolsa de Valores de Indonesia y en las empresas con poco valor. Esto significa que cuanto mayor sea la liquidez de la empresa no financiera que se convierte en toda la muestra, mayor será el valor de la empresa.	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	

Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Hidayat et al. (2019) en su estudio basado en la mejora del valor de la compañía con liquidez, endeudamiento e inversión en empresas que tienen gran posibilidad de desarrollo y crecimiento de indonesia, tuvo como objetivo, comprobar la importancia que tienen estos tres elementos en la mejora del valor de la entidad; utilizaron el enfoque cualitativo, la muestra fueron 127 empresas de Indonesia. Concluyeron en que la liquidez influye de manera significativa en el valor de las compañías. para lograr el cumplimiento de la cancelación de los pasivos corrientes es necesario contar con una buena liquidez; además, indican que, el financiamiento también influye en el valor, pero no tan importante como la liquidez y que esto podría generar que la entidad interrumpa con su funcionamiento. En el mismo contexto, indican que, las empresas que mayormente usan el endeudamiento son las de gran valor, pero que las de poco valor prefieren evitar su uso puesto que estas solo utilizan de su flujo de caja.
Referencia	(Hidayat, Wahyudi, Muharam, Shaferi, & Puspitasari, 2019)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional X:			
Título	Factors affecting corporate liquidity: evidence from steel listed companies in Vietnam	Metodología	
Autor	Nguyen Huu Tan	Enfoque	
Lugar:	Vietnam	Tipo	
Año	2021		
Objetivo	El estudio tiene como objetivo examinar los factores que aumentan la liquidez corporativa de las empresas siderúrgicas que cotizan en Vietnam durante el período de 2015 a 2020. En el proceso, investigará empíricamente los factores internos y externos que aumentan la liquidez de las empresas siderúrgicas que cotizan en Vietnam. Basado en la declaración anterior, el estudio ha generado las siguientes hipótesis para una mayor verificación	Diseño	Deudas vencidas
Resultados	Los resultados de la investigación indican que, la tasa de crecimiento de los activos y la estructura de los activos tienen un efecto positivo en la liquidez de las empresas, mientras que el índice de endeudamiento tiene un efecto negativo sobre la liquidez de la empresa y las restantes variables independientes no tienen consecuencias con la liquidez de la empresa	Método	
		Población	compañías siderúrgicas que cotizan durante el mercado de valores en Vietnam
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones		Técnicas	Regresión -Análisis documental
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Estadísticas descriptivas
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Nguyen (2021) en su investigación sobre los elementos que afectan el flujo de efectivo en las compañías siderúrgicas vietnamitas, tuvo como objetivo analizar los factores que incrementan la liquidez; utilizó el método de regresión y análisis documentarios. Además, los análisis de datos fueron a través de la estadística descriptiva. Indicó que aquellas empresas que obtuvieron como resultados de la razón de liquidez corriente 1.298, son capaces de hacer frente a sus obligaciones vencidas, pero aquellas que obtuvieron un índice menor a 0.38 tienen poca capacidad de pago. menciona que, las entidades utilizan un promedio de 60.12% de financiamiento para la adquisición de sus activos, siendo significativamente elevado, confirmando que cuanto mayor es el endeudamiento, menor será la liquidez; sugiriendo que las empresas deben de hacer un reajuste a este factor de endeudamiento para poder utilizarlos en las estrategias comerciales, asegurando la liquidez y logrando que la		

	compañía tengo un crecimiento sostenible.
Referencia	(Nguyen, 2021)



## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional X:			
Título	Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador	Metodología	
Autor	Yaguache Aguilar, María Fernanda Higuerey Gómez, Ángel Alexander Inga Llenez, Elvia Rosalía	Enfoque	
Lugar:	Ecuador	Tipo	
Año	2019		
Objetivo	Determinar la incidencia del incentivo fiscal por Decreto 210. En la liquidez y solvencia de las Empresas del Ecuador	Diseño	
Resultados		Método	
		Población	34,771 empresas
		Muestra	13,777 empresas
		Unidades informantes	
Conclusiones	El uso por parte del gobierno de Ecuador de incentivos fiscales conlleva a que las empresas se beneficien de una manera directa, ya que, al no pagar impuestos la liquidez se incrementa, contando con ello con más recursos para hacer frente a los compromisos. Por otra parte, la solvencia de estas se mejora, ya que, disminuye en una cantidad importante los pasivos por Impuesto a la Renta.	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Estadística descriptiva
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Yaguache et al. (2019) en su estudio referente a los estímulos tributarios, liquidez y solvencia, tuvo como objetivo comprobar si este incentivo fiscal decreto 210 mejoraría los índices de liquidez y solvencia; En este estudio utilizó la estadística descriptiva; al término de su investigación concluyeron que, mediante la normativa emitida por el gobierno ecuatoriano sobre la rebaja del pago del impuesto a la renta. Obtuvieron como resultado, que el índice de liquidez fue mayor a 1, estando acorde con la con la teoría que señala que, esta tiene que ser superior a. Este incentivo cumplió con su objetivo que fue el de lograr un impacto positivo en las empresas; consiguiendo incrementar la liquidez. De esta forma se logró que las entidades puedan realizar la cancelación de sus obligaciones, también generó que tengan una mayor holgura tributaria; mejorando el flujo de efectivo y la solvencia; además, de lograr el impulso del sector productivo de Ecuador. Las empresas que mayor beneficio recibieron fueron las pequeñas empresas obteniendo la reducción del 100% de la tercera cuota de impuesto, el 60% las medianas y 40 % de rebaja las empresas grandes.		
Referencia	(Yaguache, Higuerey, & Inga, 2019)		

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente internacional X:			
Título	A análisis dos índices de liquidez na Empresa Natura cosméticos S.A. de 2012 a 2018.	Metodología	
Autor	Carol Dos Passos Martin	Enfoque	Cualitativo - cuantitativo
Lugar:	Dourados	Tipo	
Año	2019		
Objetivo	objetivo general de la investigación es analizar los índices de liquidez de la empresa Natura S.A. en los años 2012 al 2018	Diseño	
Resultados		Método	
		Población	La empresa Natura S.A.
		Muestra	
		Unidades informantes	
Conclusiones	A través del estudio se puede apreciar que los índices de liquidez corriente y liquidez seca fueron considerados razonablemente buenos, ya que, expone índices por encima de 1.00. Por su parte, la liquidez inmediata y general mostró tasas bajas en todos los años presentados.	Técnicas	Encuesta - análisis de documental
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	análisis descriptivo
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Dos Passos (2019) en su tesis sobre, los ratios de liquidez en una empresa cosmética, cuya finalidad fue, el análisis de las razones de liquidez, para este estudio utilizó, el enfoque cuantitativo y cualitativo, las técnicas del estudio fueron la encuesta y el análisis documental. Concluyó que al analizar los diferentes ratios de liquidez obtuvo como resultado lo siguiente: la razón de liquidez corriente nunca bajo de 1.00 en todos los periodos analizados, demostrando así que la entidad pudo cumplir con sus obligaciones corrientes, en la prueba ácida obtuvo un resultado mayor a 1.00 en los periodos 2012 al 2015, siendo óptimos, pero en los periodos 2016 y 2017 tuvo un descenso por debajo de 1.00, para el periodo 2018, el índice de liquidez inmediata era menor a 1.00; a raíz de esto las deudas a corto plazo aumentaban, pero los activos corrientes no mejoraba, en cuanto a la razón de liquidez general todos los periodos estuvo a la baja con excepción del año 2012, trayendo como consecuencia que la empresa no pudiera hacer frente a sus obligaciones corrientes y no corrientes teniendo que financiarse a través de préstamos.		
Referencia	(Dos Passos, 2019)		

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Implicancias del sistema de detracciones del impuesto general a las ventas en la liquidez y rentabilidad de la Cooperativa minera Antonio Raymondi Ltda. de la ciudad de Ananea de los periodos 2016 – 2017	Metodología	
Autor	Percy Alan Molina Carita	Enfoque	Cuantitativo
Lugar:	Puno	Tipo	Explicativo
Año	2018		
Objetivo	Determinar la implicancia del Sistema de Detracciones del Impuesto General a las Ventas en la Liquidez y Rentabilidad de la Cooperativa Minera Antonio Raymondi Ltda. de la Ciudad de Ananea, Periodo 2016-2017	Diseño	No experimental
Resultados		Método	Descriptivo-Analítico
		Población	La Cooperativa Minera Antonio Raimondi Ltda.
		Muestra	La Cooperativa Minera Antonio Raimondi Ltda.
		Unidades informantes	
Conclusiones	En primer lugar, se puede observar que el sistema Detracciones del IGV genera una disminución en la Liquidez. en los periodos 2016 -2017 fueron de 1.23 y 1.19 para cubrir cada sol del pasivo corriente, la razón acida presenta una disminución en la capacidad de pago a 0.99 y 0.91 para pagar sus deudas a corto plazo y finalmente al evaluar la liquidez absoluta disminuyo a 0.72 y 0.51. Con respecto la capital de trabajo se obtuvo 24,146.00 y 20714.04 negativo, lo cual significa si en caso de que la cooperativa; cancele sus deudas a corto plazo no tendrá la capacidad para afrontar el normal desarrollo de sus actividades. En segundo lugar; se puede apreciar que el sistema detracciones afecta en la rentabilidad de los contribuyentes, debido a que la cooperativa cuenta con dinero por concepto de la aplicación de la tasa de detracción lo cual es un dinero inmovilizado en el Banco de la Nación, ya que, los montos detraídos ascienden a 31,036.55 el mismo que representa el 4.39% en el periodo 2017 y 17,689.55 el mismo que representa el 3.84% en el periodo 2016 del total de los activos de la misma manera no ayuda en la generación de utilidades para la cooperativa.	Técnicas	Análisis documental
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Cuadros estadísticos, gráficos y la interpretación de datos según los porcentajes obtenidos
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Molina (2018), en su estudio sobre del sistema SPOT, tuvo como objetivo comprobar las consecuencias que trae el sistema SPOT en la liquidez de la empresa; este estudio tuvo el enfoque cuantitativo de tipo explicativo, la población fue la Cooperativa Minera Antonio Raimondi Ltda. Concluyó que los pagos detraídos de las facturas trajo como consecuencia la reducción de la liquidez, esto originó que la cooperativa no pueda cancelar sus pasivos corrientes, tampoco contar con suficiente liquidez para lograr mantener el buen funcionamiento de sus actividades, todas estas conclusiones fueron resultados de los datos obtenidos al analizar los ratios, así como el del índice de liquidez que fue de 1.23 - 1.19 en los años 2016-2017, de 0.99 - 0.91 en la prueba ácida y en la liquidez absoluta de 0.72 - 0.51 para cada año; también indicó que, este sistema afecta a la rentabilidad, ya que, esta cooperativa tiene dinero depositado de las cuentas de detracciones en un 4.39% - 3.84% del total de sus activos en los años 2016 y 2017, trayendo como consecuencia que este monto detraído no pueda ser utilizados en un corto		

	plazo, ni generar utilidades.
Referencia	(Molina, 2018)

### Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Estrategias financieras para mejorar la liquidez de una compañía de transporte, Lima 2019-2020	Metodología	
Autor	Rebatta Galvez, Mario Alonso	Enfoque	Mixto
Lugar:	Lima	Tipo	Proyectivo
Año	2020		
Objetivo	Ofrecer opciones para solucionar las dificultades que impiden que la compañía obtenga una liquidez óptima y moderada	Diseño	Explicativo secuencial
Resultados		Método	Deductivo - inductivo
		Población	
		Muestra	3 colaboradores
		Unidades informantes	
Conclusiones	Las políticas de cobranza y pagos anteriormente realizadas eran ineficientes debido a los créditos otorgados a los clientes son demasiado excesivos, frente a las obligaciones con los proveedores que era al contado, no había un adecuado balance entre cobro y pago, ya que, para poder pagar es necesario poder cobrar antes para poder tener liquidez. Segunda: Mediante el análisis de las cuentas por cobrar, se pudo determinar que la morosidad es por falta de recordatorios a los clientes y por validar el récord del cliente, además, los plazos de crédito para los principales clientes son demasiados elevados, lo cual no permite una correcta rotación de cobranza dentro del periodo. Tercera: Por medio del análisis de los indicadores financieros, se validó que la compañía en los dos años analizados se encuentra frente a una incapacidad con sus pasivos al corto plazo, además, se mantiene la condición al contado con los proveedores.	Técnicas	ficha de registro documenta
		Instrumentos	entrevista
		Método de análisis de datos	

Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Rebatta (2020) en su tesis formas para optimizar la liquidez, cuyo objetivo fue proponer alternativas de solución para mejorar la liquidez; utilizó el enfoque mixto de tipo proyectivo, diseño explicativo secuencial. Concluyó que el manejo de las cobranzas obtuvo un resultado de 1.67 y 1.64 en los periodos 2019-2020 esto demostró que la empresa solo realiza cobros 2 veces al año, debido a la falta de hacer recordar a los clientes la fecha de vencimiento de estas; De acuerdo con la razón corriente se obtuvo un 0.93 el 2019 y 0.0.89 el 2020, evidenciando que la compañía no pudo cumplir con el pago de sus obligaciones tributarias, a los proveedores y los leasing financiero, así mismo, los resultados del índice de liquidez corriente tuvo como resultado para el 2019 0.93 y 0.89 para el 2020 siendo como resultado bajo a lo esperado, pero los dueños no toman en cuenta esta razón para optimizar el funcionamiento de la organización ya que, solo se basan en la utilidad que obtienen, todo estos resultados se deben a que la empresa no cuenta con una adecuado política de cobras y pagos.
Referencia	(Rebatta, 2020)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Aplicación del flujo de caja, como herramienta financiera, para el control de la liquidez en JYS control - Carabayllo 2018	Metodología	
Autor	Daysy Agripina Céspedes Pinche Maria Isabel Delgado Torres	Enfoque	Cuantitativo
Lugar:	Lima	Tipo	descriptivo
Año	2019		
Objetivo	Demostrar que la aplicación del flujo de caja es una herramienta financiera que controlará la liquidez en JYS Control.	Diseño	Cuasiexperimental – transversal
Resultados		Método	
		Población	
		Muestra	6 trabajadores
		Unidades informantes	
Conclusiones	El manejo de una buena política contable nos ayudará en la aplicación del flujo de caja como herramienta financiera para controlar la liquidez de la empresa, ya que, si tenemos los documentos debidamente registrados y actualizados podremos armar nuestro flujo de caja	Técnicas	Encuesta
		Instrumentos	Recolección de datos
		Método de análisis de datos	

Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Céspedes y Delgado (2019) en su investigación denominado empleo de flujo de caja, en el manejo de la liquidez, cuyo objetivo fue determinar si este instrumento puede ayudar en el control de la liquidez; utilizaron el enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, la muestra fueron 6 personas y utilizaron la técnica de la encuesta. Concluyeron que con un adecuado manejo contable se logrará, obtener información relevante para saber si la empresa, tendrá un buen rendimiento o no; de esta manera se lograría que la empresa pueda financiarse en caso tuviera escasez de liquidez o podría invertir cuando se determine que existe un exceso, indicaron que, si se realizan las ventas al contado la empresa dispondrá de liquidez inmediata y cumplir con sus compromisos; también, se logrará llevar un adecuado control del flujo de caja.
Referencia	(Céspedes Y Delgado, 2019)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021	Metodología	
Autor	Quintana Fernandez, Mishell Paola	Enfoque	Mixto
Lugar:	Lima	Tipo	Proyectivo
Año	2021		
Objetivo	Proponer una gestión financiera para el incremento de la liquidez en una entidad agroindustrial, Lima 2021.	Diseño	
Resultados		Método	Deductivo-inductivo
		Población	Los estados financieros del año 2020
		Muestra	3 colaboradores
		Unidades informantes	
Conclusiones	Se concluye que es necesario la implementación de diversas gestiones financieras. Puesto a que, en las políticas de cobranzas y de pagos anteriormente efectuadas, originaban las ineficiencias con respecto a los créditos cedidos a los clientes que estaban sin pasar un filtro ni revisión de su historial crediticio, y en el caso de los pagos se realizaban al contado muchas compras con los proveedores, no evidenciaba un control adecuado entre cobro y pago, dado que para poder pagar primero será necesario cobrar antes para obtener un grado de liquidez.	Técnicas	
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Atlas. Ti 8

Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Quintana (2021), en su tesis administración financiera para aumentar de la liquidez, tuvo como objetivo, plantear una propuesta financiera para mejorar la liquidez; Para este estudio utilizó el enfoque mixto de tipo proyectivo y el método deductivo-inductivo. Concluyó que para mejorar la liquidez se tiene que implementar diferentes políticas financieras ya que, se evidencio que se está llevando un mal manejo del cobro a los clientes y el pago a los proveedores, de acuerdo con los estudios de las razones financieras y los análisis de los estados financieros, se determinó que la empresa no cuenta con capacidad de pagos corrientes siendo esta la consecuencia de mantener clientes deudores a falta de un adecuado control de las cobranzas, de acuerdo con las entrevistas observó que las cuentas por cobrar son mayores de 60 días y las de pagar menores a 30 días.
Referencia	(Quintana, 2021)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X			
Título	La liquidez en la Corporación Lindley S.A., período 2016- 2020	Metodología	
Autor	Pachas Márquez, Leonard Steve	Enfoque	Cualitativa
Lugar:	Lima	Tipo	Aplicada- descriptiva
Año	2021		
Objetivo	Objetivo fue analizar el estado de la situación de la liquidez en la Corporación Lindley S.A., Periodo 2016-2020	Diseño	Experimenta
Resultados		Método	
		Población	Reportes financieros de la Corporación Lindley S.A.
		Muestra	Estados financieros de la Corporación Lindley S. A
		Unidades informantes	
Conclusiones	En conclusión, la liquidez es muy importante para la toma decisiones, debido que si la empresa no tiene el análisis de los estados financieros corre un riesgo de no saber cómo está la posición financiera de dicha empresa, de tal manera se dice que la liquidez encamina mucho en la toma de decisiones, es de suma importancia para que pueda mejorar buena productividad.	Técnicas	Recolección de datos
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Método analítico

Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Pachas (2021) según la tesis denominada el flujo de efectivo en la Corporación Lindley tuvo como objetivo, evaluar en qué situación se encuentra la liquidez de la empresa; en este estudio utilizó el enfoque cualitativo, la muestra utilizada fueron los estados financieros de la Corporación. Concluyó que la empresa en los años 2019 tuvo una liquidez del 0.69 y el 2020 de 0.48 siendo está más baja debido a la coyuntura económica, con relaciona al activo corriente estuvo estable, gracias a la política de cobranzas que tiene esta empresa; el pasivo a corto plazo aumentó, porque la empresa tuvo que endeudarse para poder cumplir con sus pagos. El efecto de la liquidez en la toma de decisiones es muy importante puesto que, si no se tiene un adecuado informe y estudio de los estados financieros, la organización puede tomar decisiones erradas e implicaría en su buen funcionamiento y en el desarrollo de sus actividades.
Referencia	(Pachas, 2021)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Estrategias para mejorar la liquidez en una empresa agroindustrial, Lima 2020	Metodología	
Autor	Gonzáles Rios, Jhon Deivis	Enfoque	Mixto
Lugar:	Lima	Tipo	Cualitativo y el cuantitativo
Año	2020		
Objetivo	Establecer estrategias para mejorar la liquidez de una empresa agroindustrial, Lima 2020	Diseño	Proyecto explicativo secuencial
Resultados	Como resultado obtenido es que la empresa no cumple con sus políticas que tienen vigentes y los trabajadores encargados de ventas también hacen las cobranzas y por estar enfocado a las ventas no hacen seguimiento a las cobranzas y consecuencia de eso la empresa no cuenta con liquidez en corto plazo eso también ocasiona que no se está cumpliendo con los proveedores	Método	
		Población	
		Muestra	área de contabilidad, ventas y Finanzas
		Unidades informantes	
Conclusiones		Técnicas	Entrevista- cuestionario
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	Atlas. Ti



Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Gonzales (2020) en su estudio de cómo optimizar la liquidez en una organización, tuvo como objetivo, crear estrategias para incrementar la liquidez; el enfoque utilizado fue mixto, de diseño proyecto explicativo secuencial y se utilizó la entrevista; Concluyó que en el análisis de la cuentas por cobrar obtuvo un aumento de 27.06% en los años 2018-2019, también un crédito a los clientes mayores a 90 días, y un retraso en los pagos a pesar del tiempo otorgado, teniendo una morosidad del 7%, todo esto ocasionado por la mala gestión de las cobranzas y a la falta de capacitación del personal encargado, así mismo se pudo demostrar que la empresa está incumpliendo con sus obligaciones a los proveedores.
Referencia	(Gonzales, 2020)

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Planeación financiera para el incremento de la liquidez en una compañía de servicios turísticos, Lima 2021	Metodología	
Autor	Valladolid Odar, Héctor Enrique	Enfoque	Mixto
Lugar:	Lima	Tipo	Proyectiva
Año	2021		
Objetivo	Proponer una planeación financiera para el incremento de la liquidez en una compañía de servicios turísticos Lima, 2021.	Diseño	No experimental
Resultados		Método	
		Población	Compañía de servicios de turismo
		Muestra	
		Unidades informantes	Gerente general, contador y jefa de cobranzas
Conclusiones	por medio de esta planeación financiera se ha puesto objetivos que sean viables, es por eso por lo que se realizó estados financieros proyectados y flujos de caja	Técnicas	La entrevista y el análisis documental
		Instrumentos	

	proyectados a 5 años, en este último se va a optimizar los gastos, se va a reducir los costos en lo que es su planilla, servirá como guía para comparar los flujos proyectados con el real e ir realizando los ajustes necesarios para que se cumpla con los propósitos planteados por la organización.	Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Valladolid (2021), en su estudio planeamiento financiero para aumentar la liquidez, en esta tesis se utilizó el enfoque mixto de tipo proyectiva con diseño no experimental, la población fue la compañía de servicios de turismo, utilizó como técnica la entrevista y el análisis documental; se concluyó que la empresa no cuenta con buena liquidez, tiene deficiencias con las gestión de crédito y cobros además, cuenta con un exceso de gasto en personal; plantearon la planeación financiera para incrementar y mejorar la liquidez mediante la realización de estados financieros y flujo de caja proyectados, para lograr hacer comparaciones con el real y realizar ajustes para lograr cumplir con sus objetivos planteados; también se utilizó el análisis de los ratios con la finalidad de conocer y prever los riesgos y falencias de la empresa, con estos índices lograron conocer el periodo de cobros que fueron mayores a 40 días, el cual influye en la falta de liquidez. Asimismo, elaboraron políticas de crédito y cobranza con el propósito de que el tiempo de cobro reduzca y en todo caso utilizar el factoring para que logren disponer de efectivo.		
Referencia	(Valladolid, 2021)		

## Matriz 5. Antecedentes

Datos del antecedente nacional X:			
Título	Implementación de políticas y procedimientos de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2020	Metodología	
Autor	Pasquel Lázaro, Diana Mery	Enfoque	Mixto
Lugar:	Lima	Tipo	
Año			
Objetivo	Proponer estrategias para incrementar la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2020.	Diseño	Holístico
Resultados	En cuanto a los resultados adquiridos de los ratios de liquidez y de gestión se verifico que la empresa de servicios no cuenta con liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones contraídas a causa del incremento considerable en	Método	Inductivo, deductivo y analítico
		Población	
		Muestra	

	las cuentas por cobrar del 2018 al 2019. Por tal razón se propone la aplicación de políticas y procedimientos de gestión de créditos y de cobranzas, la contratación de un sistema de alertas y reporte de deudas, así como también las capacitaciones continuas al personal del área involucrado, buscando la mejora en la evaluación de otorgamiento de créditos, y fluidez en las cobranzas, de tal forma que se incremente la liquidez de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo	Unidades informantes	Administrador, la contadora, el asistente contable
Conclusiones		Técnicas	La entrevista y el análisis documental
		Instrumentos	
		Método de análisis de datos	
Redacción final al estilo artículo (5 líneas)	Pasquel (2020), en su estudio realizado a una empresa de servicio, el cual se propuso implementar políticas de crédito y cobranza, con el objetivo de aumentar la liquidez; para este estudio la autora utilizó el enfoque mixto de diseño holístico, las técnicas utilizadas fueron la entrevista y el análisis documental; obtuvo como resultado al analizar los índices de liquidez que la empresa no cuenta con liquidez para lograr con sus pagos a corto tiempo, todo esto debido al aumento de las cuentas por cobrar; concluyó que se debe de realizar la creación del área de créditos y cobranza, la elaboración de políticas, y el uso de instrumentos financieros como los ratios financieros, con el fin de reducir la morosidad de los clientes. Asimismo, proyecciones de los estados financieros para conocer cómo será la situación en el futuro para la empresa.		
Referencia	(Pasquel, 2020)		

## Matriz 6. Esquema de Teorías

Teorías administrativas			
Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?

<p><b>1. Teoría de la contabilidad</b></p>	<p>Eutimio Mejía Soto</p> <p>(Mattessich, 2002)</p>	<p>(Mattessich, 2002) la contabilidad una ciencia aplicada, que persigue un fin práctico como es el medir los factores de riqueza en una entidad económica, el flujo de la riqueza económica en cuanto a su creación, distribución y destrucción</p>	<p>La teoría de la contabilidad tiene como fin práctico evaluar los elementos del patrimonio en un ente económico, todo referido al patrimonio de la entidad desde sus inicios hasta su fin; Según Haro de Rosario y Rosario (2017) define a la liquidez como capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo sin perder su valor. Guardan relación debido a que la contabilidad es la encargada de calcular y evaluar los elementos del patrimonio y la economía de la entidad; también se encarga de evaluar e informar sobre la situación financiera mediante los ingresos, egresos, ganancia o pérdida obtenidas en el periodo contable, así tomar decisiones y evaluar estrategias para mejorar y prevenir riesgos; la contabilidad analiza cómo es la gestión que tiene la empresa para generar liquidez, además, maneja información relevante para transmitir a los agentes interesados en la compañía sobre cómo fue la gestión en el pasado, presente y las perspectivas para el futuro. Mediante una adecuada información contable se permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para los proyectos que tenga la empresa.</p>
<p><b>2. Teoría económica</b></p>	<p>Mario Bergara, Nora Berretta, Umberto Della Mea, Gabriela Fachola, Zuleika Ferre, María José González, Rossana Patrón, Máximo Rossi, Alessandra Spremolla, Ruben Tansini, Inés Terra, Mariella Torello, Patricia Triunfo, Marcel Vaillant, Leonardo Vicente</p>	<p>La teoría clásica de la administración La principal preocupación de Fayol en esta corriente, básicamente, era aumentar la eficiencia de la empresa, mediante la forma y disposición de los órganos componentes de la organización (departamentos) y de sus interrelaciones estructurales. De allí, el énfasis de anatomía (estructura) y en la fisiología (funcionamiento) de la organización. En este sentido, la corriente anatómica y fisiológica desarrolla un enfoque inverso al de la administración científica: de arriba hacia abajo (de la dirección hacia la ejecución), del todo (organización) hacia sus partes competentes (departamentos).</p>	<p>La teoría clásica de la administración tiene como fin lograr que todos los elementos de la organización trabajen de manera organizada y unificada con el objetivo de lograr su buen funcionamiento; además, Haro de Rosario y Rosario (2017) define a la liquidez como la capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo sin perder su valor. Se utiliza esta teoría para lograr que la empresa logre trabajar juntamente con todas las áreas, corregir las directrices y asegurar el cumplimiento de todas las actividades y llegar a concluir con los objetivos de la empresa.</p>



Teoría	Representante	Fundamento	¿Por qué incluir en la investigación?
1. teoría de sistemas	Idalberto Chiavenato	La Teoría de sistemas permite reconceptualizar los fenómenos dentro de un enfoque global, permitiendo la interrelación y la integración de temas que son, en su mayoría, de naturalezas completamente diferentes.	La teoría de sistemas es un conjunto de elementos que están ligados el cual permite que interactúen de manera organizadas todos los elementos, así tengan diferentes características ; (Amat, 2008) se refiere a la liquidez como la menor o mayor capacidad que tiene un activo en transformarse en efectivo; se aplica esta teoría para mantener organizada todas las áreas referidas a la actividad económica, para que puedan actuar de forma sistematizada así mejorar la funcionalidad y los resultados, y conseguir el mismo fin común para la mejora de la empresa.

## Matriz 7. Sustento teórico

Teoría XX: -----			
Autor de mayor relevancia o creador de la teoría:			
Criterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3
<b>Cita textual</b>	La contabilidad una ciencia aplicada, que persigue un fin práctico como es el medir los factores de riqueza en una entidad económica, el flujo de la riqueza económica en cuanto a su creación, distribución y destrucción	La teoría económica nos proporciona una estructura lógica para analizar datos económicos, permitiendo ordenar y jerarquizar las observaciones de los hechos económicos con el objetivo de explicar de qué manera se encuentran relacionados.	La Teoría de sistemas permite reconceptualizar los fenómenos dentro de un enfoque global, permitiendo la interrelación y la integración de temas que son, en su mayoría, de naturalezas completamente diferentes
<b>Parfraseo</b>	La teoría de la contabilidad tiene como fin práctico evaluar los elementos del patrimonio en un ente económico, todo referido al patrimonio de la entidad desde sus inicios hasta su fin; Según Haro de Rosario y Rosario (2017) define a la liquidez como capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo sin perder su valor. Guardan relación debido a que la contabilidad es la encargada de calcular y evaluar los elementos del patrimonio y la economía de la entidad; también se encarga de evaluar e informar sobre la situación financiera mediante los ingresos, egresos, ganancia o pérdida obtenidas en el periodo contable, así tomar decisiones y evaluar estrategias para mejorar y prevenir riesgos; la contabilidad analiza cómo es la gestión que tiene la empresa para generar liquidez, además, maneja información relevante para transmitir a los agentes interesados en la compañía sobre cómo fue la gestión en el pasado, presente y las perspectivas para el futuro. Mediante una adecuada información contable se permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para los proyectos que tenga la empresa.	La teoría de la economía tiene como objetivo estudiar los informes y sucesos económicos ordenándolos y categorizándolos; además, Haro de Rosario y Rosario (2017) define a la liquidez como la capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo sin perder su valor. Interactúan entre sí debido a que la empresa debe de contar con información necesaria para la toma de decisiones, ya que, sin la economía las empresas no sabrían cómo gestionar sus recursos para lograr la competitividad.	La teoría de sistemas tiene como fin interactuar e integrar todos los temas así sean diferentes; (Amat, 2008) se refiere a la liquidez como la menor o mayor capacidad que tiene un activo en transformarse en efectivo. Se relacionan entre sí porque los sistemas interactúan con todos los procesos relacionados al flujo de efectivo, vinculando y detallando toda la información de cada una de las funciones que actúan para que la empresa cuente con liquidez.

<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Mejía, 2004)	(Bergara, y otros, 2003)	(Chiavenato, 2004)
<b>Relación de la teoría con el estudio</b>	<p>LA TEORIA DE LA CONTABILIDAD Guardan relación debido a que la contabilidad es la encargada de calcular y evaluar los elementos del patrimonio y la economía de la entidad ; también se encarga de evaluar e informar sobre la situación financiera mediante los ingresos, egresos, ganancia o pérdida obtenidas en el periodo contable, así tomar decisiones y evaluar estrategias para mejorar y prevenir riesgos; la contabilidad analiza cómo es la gestión que tiene la empresa para generar liquidez, además, maneja información relevante para transmitir a los agentes interesados en la compañía sobre cómo fue la gestión en el pasado, presente y las perspectivas para el futuro. Mediante una adecuada información contable se permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para los proyectos que tenga la empresa.</p> <p>LA TEORIA DE LA ECONOMIA Interactúan entre si debido a que la empresa debe de contar con información necesaria para la toma de decisiones, ya que, sin la economía las empresas no sabrían cómo gestionar sus recursos para lograr la competitividad.</p> <p>LA TEORIA DE SISTEMAS Se relacionan entre sí porque los sistemas interactúan con todos los procesos relacionados al flujo de efectivo, vinculando y detallando toda la información de cada una de las funciones que actúan para que la empresa cuente con liquidez.</p>		
<b>Redacción final</b>	<p>El presente estudio la base teórica está sustentada mediante las teorías de la contabilidad, de la economía y de sistemas. La teoría de la contabilidad tiene como fin práctico evaluar los elementos del patrimonio en un ente económico, todo referido al patrimonio de la entidad desde sus inicios hasta su fin; según, Haro de Rosario y Rosario (2017) define a la liquidez, como capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo, sin perder su valor; guardan relación debido a que, la contabilidad al evaluar los elementos del patrimonio analiza la gestión que tiene la empresa para generar y medir la liquidez que posee; A través de una adecuada información contable permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para mejorar la empresa.</p> <p>La teoría de la economía tiene como objetivo estudiar los informes y sucesos económicos ordenándolos y categorizándolos; además, Haro de Rosario y Rosario (2017) define a la liquidez como, la capacidad de un activo financiero de transformarse en dinero en un corto plazo sin perder su valor. Interactúan entre sí debido a que la empresa debe de contar con información necesaria para la toma de decisiones, ya que, sin la economía las empresas no sabrían cómo gestionar sus recursos para lograr la competitividad; también la teoría de sistemas, que tiene como fin interactuar e integrar todos los temas así sean diferentes; (Amat, 2008) se refiere a la liquidez como la menor o mayor capacidad que tiene un activo en transformarse en efectivo. Se relacionan entre sí porque los sistemas interactúan con todos los procesos relacionados al flujo de efectivo, vinculando y detallando toda la información de cada una de las funciones que actúan para que la empresa cuente con liquidez.</p>		

## Matriz 9. Construcción de la categoría

Categoría: -----					
Crterios	Fuente 1	Fuente 2	Fuente 3	Fuente 4	Fuente 5
<b>Cita textual</b>	Liquidez El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.	La liquidez es la mayor o menor facilidad que tiene un bien para convertirse en dinero. El dinero en caja es lo más líquido que hay.	LIQUIDEZ es la propiedad o característica que tiene un activo de ser fácilmente cambiado por alguna otra cosa de valor, o la cualidad de ser, inmediatamente y siempre, convertible en todo su valor por dinero. Obviamente, el dinero es por definición ciento por ciento líquido.	liquidez. Es la aptitud de un bien para convertirse en dinero sin pérdida de su valor, siendo ejemplo de liquidez los billetes y los depósitos bancarios. La liquidez implica, por tanto, la capacidad de convertir los activos en dinero o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.	La liquidez en su definición hace referencia a la facilidad con la que es posible transformar en efectivo los activos del negocio. Ello dependerá de las oportunidades que se tenga de venderlos y de la sencillez del proceso de compra.
<b>Parafraseo</b>	Rubio (2007) afirma que el grado de como una entidad puede cancelar sus deudas o compromisos a corto plazo es la medida de su liquidez corriente con la que cuenta, por tanto, la liquidez es la facultad precisa que tiene un activo en transformarse en líquido o el estado de disponibilidad para cancelar deudas corrientes.	Para Amat (2008) liquidez es la mayor o menor habilidad que posee un elemento tangible para ser transformado en efectivo. El dinero en tesorería es más fácil de intercambiar con otro activo.	García (1984) liquidez se define como cualidad o peculiaridad de un bien para ser intercambiado con facilidad por otro elemento de valor o de igual condición, de manera inmediata y transformada siempre en su costo por dinero, Claramente se puede apreciar que el dinero siempre será líquido.	Palma (2010) define liquidez a la habilidad de un activo para cambiarse por dinero sin perder valor, el dinero y los depósitos a cuentas bancarias son los más líquidos. Por consiguiente, liquidez significa cualidad de transformar un bien en efectivo o tener disponible el efectivo para cubrir obligaciones corrientes.	Pérez (2018), precisa que la liquidez es la habilidad que tienen los bienes de una empresa para convertirse en dinero, esto dependiendo de la circunstancia en que se encuentre para su venta y de la facilidad en el que se desarrolle la adquisición.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Rubio, 2007)	(Amat, 2008)	(García, 1984)	(Palma, 2010)	(Pérez, 2018)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>					
<b>Redacción final</b>	Rubio (2007) afirma que, el grado de como una entidad puede cancelar sus deudas o compromisos a corto plazo es la medida de su liquidez corriente con la que cuenta, por tanto, la liquidez es la facultad precisa que tiene un activo en transformarse en líquido o el estado de disponibilidad para cancelar deudas corrientes, para Amat (2008) liquidez es la mayor o menor habilidad que posee un elemento tangible para ser transformado en efectivo. El dinero en tesorería es más fácil de intercambiar con otro activo; también, García (1984) señala que, la liquidez se define como cualidad o peculiaridad de un bien para ser intercambiado con facilidad por otro elemento de valor o de igual condición, de manera inmediata y transformada siempre en su costo por dinero, claramente se puede apreciar que el dinero				



	<p>siempre será líquido; de igual forma, Palma (2010) define la liquidez como, la habilidad de un activo para cambiarse por dinero sin perder valor, el dinero y los depósitos a cuentas bancarias son los más líquidos. Por consiguiente, liquidez significa cualidad de transformar un bien en efectivo o tener disponible el efectivo para cubrir obligaciones corrientes; por último, Pérez (2018), precisa que la liquidez es la habilidad que tienen los bienes de una empresa para convertirse en dinero, esto dependiendo de la circunstancia en que se encuentre para su venta y de la facilidad en el que se desarrolle la adquisición.</p> <p>Pérez (2018), precisa que la liquidez es la habilidad que tienen los bienes de una empresa para convertirse en dinero, esto dependiendo de la circunstancia en que se encuentre para su venta y de la facilidad en el que se desarrolle la adquisición.</p>							
<b>Construcción de las subcategorías según la fuente elegida</b>	Subcategoría 1:		Subcategoría 2:		Subcategoría 3:		Subcategoría 4:	
	Ratios de liquidez		Cuentas por pagar		Cuentas por cobrar			
<b>Construcción de los indicadores</b>	I1	Ratio de tesorería	I5	Periodo de rotación de cuentas por pagar	I9	Periodo de rotación de cuentas por cobrar	I13	
	I2	Prueba ácida	I6	Plazo promedio de pago a proveedores	I10	Plazo promedio de cobro a clientes	I14	
	I3	liquidez	I7	Políticas de pago	I11	Políticas de cobranza	I15	
	I4		I8		I12		I16	
<b>Cita textual de la subcategoría</b>	<p>Los indicadores de liquidez surgen de la necesidad de medir la capacidad de las empresas para atender sus obligaciones y demás compromisos que impliquen desembolso de efectivo a corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad de una organización para generar efectivo que le permita pagar sus pasivos corrientes con el efectivo producido por los activos (Ortiz, 2018)</p>		<p>Las cuentas por pagar (CP) representan la suma que se adeuda en una fecha específica por la compra de productos o servicios. Las CP son una forma de crédito que los proveedores ofrecen a sus clientes al permitirles pagar por un producto o servicio después de que éste haya sido recibido. (Naciones Unidas, 2012)</p>		<p>Las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados y anticipos a empleados que da la em presa, entre otros. Las cuentas por cobrar derivadas de las operaciones propias de la empresa son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito (Meza, 2007).</p>			
	<p>Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa. sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía</p>		<p>Cuentas por pagar: comprende las obligaciones contraídas por el ente económico a favor de terceros por conceptos diferentes a los proveedores y obligaciones financieras como cuentas corrientes comerciales. Cuentas por pagar: las cuentas y documentos por pagar representan las obligaciones a cargo del ente económico originadas en bienes o en servicios recibidos. (Fierro, Fierro, &amp; Fierro, 2016)</p>		<p>Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo La cantidad promedio de las cuentas por cobrar se determina dividiendo las ventas a crédito anuales entre la cifra de rotación de cuentas por cobrar. La rotación de las cuentas por cobrar se determinó dividiendo el año de 360 días 80.0%</p>			

	frente a otras, en este caso las ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. (Aching, 2006)		(Morales & Morales, 2014)	
<b>Parfraseo</b>	Los indicadores de liquidez son utilizados para medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus necesidades en un periodo corriente, con liquidez obtenida de sus activos a corto plazo, también, permite comprobar si las organizaciones tienen dificultad o facilidad de liquidez para cumplir con sus pagos. (Ortiz, 2018)	Según las Naciones Unidas (2012) estas cuentas representan la sumatoria de la deuda en un periodo específico de la adquisición de un bien o servicio; Las cuentas por pagar representan los créditos que ofrecen las empresas a sus consumidores para que puedan abonar en una fecha posterior a la adquisición del bien o servicio.	Meza (2007) indica que, estas cuentas representan todos los créditos que otorgan las entidades a sus clientes, estas pueden ser procedentes de las actividades propias de la empresa o que no conciernen a esta, como las cuentas por cobrar por préstamos y adelantos a los colaboradores de la entidad; Las cuentas por cobrar de las de las actividades propias de la empresa son la sumatoria de los créditos otorgados por la comercialización de sus productos o servicios.	Parfraseo de la fuente 1
	Estos indicadores miden la disponibilidad de efectivo que tiene la entidad para pagar sus pasivos; también indica la habilidad que tienen los administrativos para transformar en liquido sus activos, además, permite comparar en qué estado se encuentra financieramente frente a otras empresas. (Aching, 2006)	Fierro et al. (2016) señala que las C.P abarca todas las deudas adquiridas por la empresa a favor de sus despenseros y los compromisos financieros, así como las cuentas a corto plazo comerciales; Estas cuentas y documentos simbolizan los compromisos obtenidos durante la adquisición de un producto o servicio.	Morales y Morales (2014) estas cuentas están constituidas por todos los derechos exigibles fruto de las ventas, servicios, prestamos realizados u otros similares; Para el cálculo del promedio de las C.P se realiza mediante la división entre ventas al crédito corrientes y la rotación de C.C.	Parfraseo de la fuente 2
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>				
<b>Redacción final</b>	Ortiz (2018), los indicadores de liquidez son utilizados para medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus necesidades en un período corriente, con la liquidez obtenida de sus activos a corto plazo, también, permite comprobar si las organizaciones tienen dificultad o facilidad de liquidez para cumplir con sus pagos; de igual manera Aching (2006) menciona que, estos indicadores miden la disponibilidad de efectivo que tiene la entidad para pagar sus pasivos; también, cuál es la capacidad o habilidad que tienen los administrativos para transformar en	Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2012) estas cuentas representan la sumatoria de la deuda en un periodo específico de la adquisición de un bien o servicio; Las cuentas por pagar representan los créditos que ofrecen las empresas a sus consumidores para que puedan abonar en una fecha posterior a la adquisición del bien o servicio; además, Fierro et al. (2016) señala que, las cuentas por pagar, abarca todas las deudas adquiridas por la empresa a favor de sus despenseros y los compromisos financieros, así como las cuentas a corto plazo comerciales; Estas cuentas y documentos simbolizan los compromisos obtenidos durante la	Meza (2007) indica que, estas cuentas representan todos los créditos que otorgan las entidades a sus clientes, estas pueden ser procedentes de las actividades propias de la empresa o que no conciernen a esta, como las cuentas por cobrar por préstamos y adelantos a los colaboradores de la entidad; Las cuentas por cobrar de las de las actividades propias de la empresa son la sumatoria de los créditos otorgados por la comercialización de sus productos o servicios; para Morales y Morales (2014) estas cuentas están constituidas por todos los derechos exigibles fruto de las ventas, servicios, préstamos realizados u otros similares;	

	líquido sus activos, además, permite comparar en qué estado se encuentra financieramente frente a otras empresas.	adquisición de un producto o servicio.	Para el cálculo del promedio de las cuentas por pagar se realiza mediante la división entre ventas al crédito corrientes y las rotación de cuentas por cobrar	
--	---	--	---	--

## Matriz 10. Justificación

Justificación teórica	
¿Qué teorías sustentan la investigación?	¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Teoría de la contabilidad</li> <li>2. Teoría de la economía</li> <li>3. Teoría de sistemas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Guardan relación debido a que la contabilidad es la encargada de calcular y evaluar los elementos del patrimonio y la economía de la entidad ; también se encarga de evaluar e informar sobre la situación financiera mediante los ingresos, egresos, ganancia o pérdida obtenidas en el periodo contable, así tomar decisiones y evaluar estrategias para mejorar y prevenir riesgos; la contabilidad analiza cómo es la gestión que tiene la empresa para generar liquidez, además, maneja información relevante para transmitir a los agentes interesados en la compañía sobre cómo fue la gestión en el pasado, presente y las perspectivas para el futuro. Mediante una adecuada información contable se permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para los proyectos que tenga la empresa.</li> <li>2. . Interactúan entre si debido a que la empresa debe de contar con información necesaria para la toma de decisiones, ya que, sin la economía las empresas no sabrían cómo gestionar sus recursos para lograr la competitividad</li> <li>3. Se relacionan entre si porque los sistemas interactúan con todos los procesos relacionados al flujo de efectivo, vinculando y detallando toda la información de cada una de las funciones que actúan para que la empresa cuente con liquidez</li> </ol>
<b>R e d a c i ó n f i n a l</b>	<p>El Presente estudio está justificado por tres tipos de teorías: (a) la teoría de la contabilidad quien guardan relación con la liquidez debido a que la contabilidad es la encargada de calcular y evaluar los elementos del patrimonio y la economía de la entidad ; también se encarga de evaluar e informar sobre la situación financiera mediante los ingresos, egresos, ganancia o pérdida obtenidas en el periodo contable, así tomar decisiones y evaluar estrategias para mejorar y prevenir riesgos; la contabilidad analiza cómo es la gestión que tiene la empresa para generar liquidez, además, maneja información relevante para transmitir a los agentes interesados en la compañía sobre cómo fue la gestión en el pasado, presente y las perspectivas para el futuro. Mediante una adecuada información contable se permitirá que los administrativos puedan tomar decisiones sobre sus inversiones y cambios que puede realizar para los proyectos que tenga la empresa; (b) La teoría de la economía, debido a que la empresa debe de contar con información necesaria para la toma de decisiones, ya que, sin la economía las empresas no sabrían cómo gestionar sus recursos para lograr la competitividad; (c) la teoría de sistemas, porque tiene diferentes elementos, que interactúan con todos los procesos o fases relacionados a la obtención del flujo de efectivo, vinculando y detallando toda la información de cada uno de las funciones que actúan para que la empresa conozca la situación económica en la que se encuentra.</p>

<b>Justificación práctica</b>	
<b>¿Por qué realizar el trabajo de investigación?</b>	<b>¿Cómo el estudio aporta a la organización?</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque se mejorará la liquidez de la empresa mediante el uso de una propuesta de mejora</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se podrá conocer los puntos críticos que ocasionan la falta de liquidez,</li> <li>2. Se empleará estrategias para aumentar la liquidez</li> <li>3. Se conocerá como es la política de cobranza, así disminuir el periodo de cobro</li> <li>4. se mejorará el seguimiento de los pagos de las detracciones.</li> </ol>
<b>R e d a c i ó n f i n a l</b>	<p>El presente estudio tiene justificación practica porque ayudará a mejorar la liquidez de la empresa, mediante el uso de una propuesta de mejora, se podrá conocer los puntos críticos que ocasionan la falta de liquidez, se empleará estrategias para aumentar la liquidez, además, conoceremos como es la política de cobranza, para lograr disminuir el periodo de cobro, por último, mejoraremos el seguimiento de los pagos de detracciones.</p>

<b>Justificación metodológica</b>	
<b>¿Por qué realizar la investigación bajo el enfoque mixto-proyectivo?</b>	<b>¿Cómo las técnicas e instrumentos permitieron realizar el diagnóstico y la propuesta? ¿Como aporta a la ciencia?</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Porque permite profundizar el estudio utilizando los enfoques cualitativos y cuantitativos</li> <li>2. Permite realizar la triangulación entre las unidades informantes, las teorías, conceptos y las entrevistas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Mediante el uso del cuestionario se realizará un Pareto para ordenar la información, así se logrará determinar el 20% de errores críticos que afectan a la organización. Además, se utilizará la herramienta Atlas ti v. 9 para efectuar las conexiones entre las subcategorías del problema principal, de esa manera lograr identifica los principales problemas que afectan a la empresa.</li> <li>4. Analizando las contribuciones científicas se confirmó que a nivel nacional existen estudios que prefieren el uso del método cuantitativo que, al cualitativo, por tal razón el presente estudio se realizara utilizando en enfoque mixto, porque así se lograra aplicar y examinar ambos enfoques cada cual, en sus distintas formas, de esta manera este estudio valga como referente a otros estudiantes que pretendan realizar la investigación holística.</li> </ol>

<b>R e d a c i ó n f i n a l</b>	<p>5. La relevancia metodológica del presente estudio será justificada mediante el enfoque mixto, las cuales logrará aplicar y examinar ambos enfoques cada cual, en sus distintas formas, utilizando técnicas como la entrevista y el cuestionar que permitirán reunir información importante, también se utilizara herramientas como la triangulación que ayudara a agrupar y ordenar los datos, el Atlas. ti v. 9 que será utilizada para realizar conexiones entre las subcategorías del problema para poder identificarlos principales problemas que tiene la empresa, por tanto, este estudio valga como referente a otros estudiantes que pretendan realizar la investigación holística.</p>
--	---

### Matriz 11. Matriz de problemas y objetivos

<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>
¿Como la propuesta de estrategias optimiza la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2022	Proponer el análisis financiero para optimizar la liquidez en una empresa de servicios, lima 2022
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>
¿Cuál es el diagnostico actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022?	Diagnosticar el estado actual de la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022
¿Cuáles son los factores por mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022?	Determinar los factores a mejorar en la liquidez de la empresa de servicios, Lima 2022

## Matriz 14. Metodología

<b>Enfoque de investigación Mixto</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	En el capítulo se presenta el enfoque mixto de la investigación, que implica un proceso de recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema. Además, se comentan los métodos mixtos en función del planteamiento del problema, el muestreo, la recolección y análisis de los datos y el establecimiento de inferencias.	El modelo mixto: este modelo representa el más alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativo y cuantitativo. Ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o al menos, en la mayoría de sus etapas.	abarca hacia un pluralismo metodológico que permite desarrollar una investigación a profundidad para una comprensión amplia de los objetos de estudio, a diferencia de trabajar de forma excluyente ambos enfoques. , implica un conjunto de procesos de recolección, interrelación, análisis y triangulación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo contexto de estudio para responder a la problemática detectada.
<b>Parafraseo</b>	Hernández, Fernández y Baptista (2010) Esta investigación involucra un proceso en las cuales se realiza la recolección, el análisis y se relaciona existente entre los datos cuantitativos y cualitativos, realizados en una o diferentes investigaciones, para dar respuesta al problema planteado, también se explican los resultados de la metodología mixta del problema de acuerdo con la muestra, recopilación y el estudio de los datos.	Gómez (2006) indica que, el método mixto se caracteriza por tener el mayor nivel de integración entre los datos cuantitativos y cualitativos, estos enfoques se integran durante gran parte de la investigación o en su totalidad.	Carhuancho et al. (2019), Este método permite realizar un estudio a profundidad, para un mejor entendimiento sobre los problemas de estudio, en vez de analizar los enfoques en forma separadas. Este método utiliza diferentes procesos para la recolección, la relación, el estudio y la triangulación de los enfoques en un solo contexto de análisis, así lograr argumentar el problema planteado.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Hernández, Fernández, & Baptista, 2010)	(Gómez, 2006)	(Carhuancho et al., 2019)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>			
<b>Redacción final</b>	Hernández et al. (2010) afirman que, esta investigación involucra un conjunto de procesos, en las cuales se realiza la recolección, el análisis y la vinculación de los enfoques cuantitativos y cualitativos, que serán realizados en una o diferentes investigaciones, para dar solución al problema planteado. También, se explican los resultados de la metodología mixta del problema de acuerdo con la muestra, recopilación y el estudio de los datos; igualmente, Gómez (2006) indica que, el método mixto se caracteriza por tener el mayor nivel de integración entre los datos cuantitativos y cualitativos, estos enfoques se integran durante gran parte de la investigación o en su totalidad; Carhuancho et al. (2019) mencionan que, este método permite realizar un estudio a profundidad, para tener un mejor entendimiento sobre el problema de estudio. Este método utiliza diferentes procesos para la recolección, la relación, el estudio y la triangulación de los enfoques en un solo argumento de estudio, así lograr responder al problema planteado.		

<b>Sintagma Holístico</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	La holística es definida como la comprensión crítica reflexiva del entorno que permite una visión amplia del mundo y de la vida, desde una perspectiva integradora con énfasis en la trascendencia	La investigación holística “es una propuesta que presenta la investigación como un proceso global, evolutivo, integrador, concatenado y organizado. La investigación holística trabaja los procesos que tienen que ver con la invención, con la formulación de propuestas novedosas, con la descripción y la clasificación, considera la creación de teorías y modelos, la indagación acerca del futuro, la aplicación práctica de soluciones, y la evaluación de proyectos, programas y acciones sociales, entre otras cosas	
<b>Parfraseo</b>	Carhuancho et al. (2019), se refiere a la investigación holística como un entendimiento crítico del contexto, cuya pretensión es extender los puntos de vista de manera global, con un enfoque integrador con énfasis a los resultados.	Hurtado (2000) Indica que, este tipo de investigación tiene una propuesta integradora, unificada, organizada, evolutiva, el sintagma holístico engloba todas aquellas investigaciones que tienen que ver con los proyectos o innovaciones, mediante las técnicas de la descripción y la categorización.	
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Carhuancho et al., 2019)	(Hurtado, 2000)	
<b>Redacción final</b>	Carhuancho et al. (2019), se refiere a la investigación holística como un entendimiento crítico del contexto, cuya pretensión es extender los puntos de vista de manera global, con un enfoque integrador con énfasis a los resultados; de igual manera, Hurtado (2000) indica que, este tipo de investigación tiene una propuesta integradora, unificada, organizada, evolutiva, el sintagma holístico engloba todas aquellas investigaciones que tienen que ver con los proyectos o innovaciones, mediante las técnicas de la descripción y la categorización.		

<b>Tipo de investigación Básica</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Son investigaciones puras aquellas en que los conocimientos no se obtienen con el objeto de utilizarlos de un modo inmediato, aunque ello no quiere decir, de ninguna manera, que estén totalmente desligadas de la práctica o que sus resultados, eventualmente, no vayan a ser empleados para fines concretos en un futuro más o menos próximo	Investigación básica: Se denomina investigación pura, teórica o dogmática. Se caracteriza porque se origina en un marco teórico y permanece en él. El objetivo es incrementar los conocimientos científicos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico.
<b>Parfraseo</b>	Según Sabino (1992) en la investigación básica los conocimientos adquiridos no son utilizados de manera inmediata, pero no significa que estas no podrán ser usadas en un futuro o que sus resultados estén separados de la práctica y no sean empleadas para conclusiones concretas.	Para Muntané (2010) la investigación básica se distingue de los demás porque su inicio es mostrando una idea o teorías de investigación y continuar en él; La finalidad de este estudio es acrecentar la comprensión científica y sin compararlos con cualquier aspecto práctico
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Sabino, 1992)	(Muntané, 2010)

<b>Redacción final</b>	Sabino (1992) en la investigación básica los conocimientos adquiridos no son utilizados de manera inmediata, pero no significa que estas no podrán ser usadas en un futuro o que sus resultados estén separados de la práctica y no sean empleadas para conclusiones concretas; para Muntané (2010) la investigación básica se distingue de los demás porque se inicia mostrando una idea o teorías de investigación y continuar en el mismo sentido; la finalidad de este estudio es acrecentar la comprensión científica y sin compararlo con cualquier aspecto práctico.
------------------------	---

<b>Diseño de investigación proyectiva</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Esta investigación está relacionada con el diseño, preparación de las técnicas y procedimientos para el tipo de investigación que ha optado. El resultado es perceptible en los criterios metodológicos del estudio. Es preciso acotar que aquí se completa el holograma de la investigación, se vuelven a los objetivos, y se describe el denominado holotipo de la intervención, que sirve para direccionar la ruta a seguir durante el proceso de investigación y abarca desde la definición del estudio, determinación del diseño, la selección de los instrumentos de investigación, la selección de las técnicas de análisis de resultados hasta una posible solución.	La Investigación proyectiva tiene como objetivo diseñar o crear propuestas dirigidas a resolver determinadas situaciones. Los proyectos de arquitectura e ingeniería, el diseño de maquinarias, la creación de programas de intervención social, el diseño de programas de estudio, los inventos, la elaboración de programas informáticos, etc., son ejemplos de investigación proyectiva. Este tipo de investigación potencia el desarrollo tecnológico. En la fase proyectiva el investigador diseña y prepara las estrategias y procedimientos específicos para el tipo de investigación que ha seleccionado.
<b>Parafraseo</b>	Carhuanchó et al. (2019) indican que, todos los procedimientos están relacionados exclusivamente con el tipo de estudio planteado, los resultados obtenidos son evidentes en los procedimientos metodológicos analizados, en esta fase de estudio se concluye con el holograma y se regresan a los objetivos de estudio, presentándose el mencionado holotipo o único elemento de intervención, que será utilizado para dirigir el rumbo que se seguirá durante el proceso de análisis, los cuales están comprendidos desde el inicio del análisis que es la definición de estudio, hasta lograr obtener una solución factible..	(Hurtado, 2000) indica que, el propósito de este tipo de investigación es sugerir propuestas, que se utilizaran para solucionar situaciones precisas, ese modelo de estudio fortalece el progreso de la tecnología, en esta etapa el encargado de la investigación realiza el diseño y la preparación de estrategias y procesos específico para el modelo de estudio planteado.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Carhuanchó et al., 2019)	
<b>Redacción final</b>	Carhuanchó et al. (2019) indica que, todos los procedimientos están relacionados exclusivamente con el tipo de estudio planteado, los resultados obtenidos son evidentes en los procedimientos metodológicos analizados; en esta fase de estudio se concluye con el holograma y se regresan a los objetivos de estudio, presentándose el mencionado holotipo o único elemento de intervención, que será utilizado para dirigir el rumbo que se alcanzará durante el proceso de análisis, los cuales están comprendidos desde el inicio del análisis que es la definición de estudio, hasta lograr obtener una solución factible. Hurtado (2000) indica que, el propósito de este tipo de investigación es sugerir propuestas, que se utilizaran para solucionar situaciones precisas, ese modelo de estudio fortalece el progreso de la tecnología, en esta etapa el encargado de la investigación realiza el diseño y la preparación de estrategias y procesos específico para el modelo de estudio planteado.	



<b>Método de investigación 1 - Analítico</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	el método analítico es un proceso cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual.	Corresponde a las actividades reflexivas y analíticas por parte del investigador en concordancia con el planteamiento de investigación. En ese sentido, es importante la lectura y revisión de las propuestas teóricas, así como los estudios previos realizados para analizar los bosquejos relacionados con su estudio. Es por ello, relevante que el investigador no solo interprete los contenidos, sino que los juzgue, y sea capaz de seleccionar el material bibliográfico conveniente relacionado con su investigación. El análisis respectivo le permite reconocer, argumentaciones, aportes válidos y limitaciones del marco teórico estudiado.	Este método “consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo, las relaciones entre éstas”, es decir, es un método de investigación, que consiste en descomponer el todo en sus partes, con el único fin de observar la naturaleza y los efectos del fenómeno. Sin duda, este método puede explicar y comprender mejor el fenómeno de estudio, además, de establecer nuevas teorías.
<b>Parafraseo</b>	Bernal (2006) precisa que la investigación analítica, consiste en dividir todas las partes de un objeto de análisis para así ser analizados de forma separada o de manera particular.	Carhuancho, et al. (2019) el estudio analítico concierne todas la acciones juiciosas y metódicas del investigador conforme con el método de investigación; De acuerdo con lo dicho es primordial leer y revisar las sugerencias teóricas, así como las investigaciones realizadas con anterioridad para analizar los esquemas afines a la investigación, por lo tanto es preciso que los investigadores además, de explicar el contenido también lo evalúen y así puedan seleccionar el material bibliográfico apropiado para su investigación; Asimismo, Un análisis adecuado ayuda a identificar los puntos importantes, las contribuciones y las dificultades del marco teórico que se investiga.	Gomez (2012) precisa que el método consiste en separar partes del todo para ser estudiadas por separado, para observar los vínculos que existen entre estas, por consiguiente, este método lo que realiza es la descomposición en su totalidad del objeto de estudio, con la finalidad de observar la naturaleza e influencia del fenómeno, Cave precisar que este tipo de investigación explica y entiende con mayor precisión el estudio en cuestión y también crea más teorías.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Bernal, 2006)	(Carhuancho et al., 2019)	(Gomez, 2012)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>			
<b>Redacción final</b>	Analítico: Bernal (2006) precisa que, la investigación analítica, consiste en dividir todas las partes de un objeto de análisis para así ser analizados de forma separada o de manera particular. También, Carhuancho et al. (2019) señalan que, el estudio analítico concierne todas la acciones juiciosas y metódicas del investigador conforme con el método de investigación; De acuerdo con lo dicho, es primordial leer y revisar las sugerencias teóricas, así como las investigaciones realizadas con anterioridad para analizar los esquemas afines a la investigación; por lo tanto, es preciso que los investigadores además, de explicar el contenido también lo evalúen y así puedan seleccionar el material bibliográfico apropiado para su investigación; Un análisis adecuado ayuda a identificar los puntos importantes, las contribuciones y las dificultades del marco teórico que se investiga. De igual modo, Gomez (2012) precisa que, el método consiste en separar partes del todo para ser estudiadas por separado, para observar los vínculos que existen entre estas; por consiguiente, este método lo que realiza es la descomposición en su totalidad del objeto de estudio, con la finalidad de observar la naturaleza e influencia del		

fenómeno, cabe precisar que este tipo de investigación explica y entiende con mayor precisión el estudio en cuestión y también crea más teorías.

<b>Método de investigación 2 - Deductivo</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	Método deductivo: el método deductivo consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los teoremas, leyes, postulados y principios de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.	Deducción. Es la forma de razonamiento lógico que parte de planteamientos, proposiciones o principios generales (en la forma de conceptos, leyes, teorías, hipótesis), para llegar a planteamientos específicos, derivando consecuencias o deducciones comprobables empíricamente.	Consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal. El método deductivo consta de las siguientes etapas: Determina los hechos más importantes en el fenómeno por analizar. Deduce las relaciones constantes de naturaleza uniforme que dan lugar al fenómeno. Con base a las deducciones anteriores se formula la hipótesis. Se observa la realidad para comprobar la hipótesis. Del proceso anterior se deducen leyes.
<b>Parfraseo</b>	Bernal (2006) señala que la investigación deductiva radica en implementar propuestas generales para ciertas explicaciones específicas, este tipo de investigación empieza con el estudio de teoremas, estatutos, premisas y los principios de aplicación global con verdadera eficacia, para luego ser empleadas a hechos específicos.	Sánchez, Reyes y Mejía (2018) indica que, el método deductivo es una forma de argumento lógico que comienza con principios generales, sugerencias o propuestas, para así poder llegar a las formulaciones particulares que conduce a resultado o conclusiones comprobadas de manera empírica.	Rodríguez (2005) indica que, este tipo de investigación consiste en conseguir resultados específicas desde una ley global, este método trabaja estableciendo los sucesos más significativos, también deduce las correlaciones estables y culminada las deducciones se establecen las hipótesis.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Bernal, 2006)	(Sánchez, Reyes, & Mejía, 2018)	(Rodríguez, 2005)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>			
<b>Redacción final</b>	Bernal (2006) señala que, la investigación deductiva radica en implementar propuestas generales para ciertas explicaciones específicas, este tipo de investigación empieza con el estudio de teoremas, estatutos, premisas y los principios de aplicación global con verdadera eficacia, para luego ser empleadas a hechos específicos. Sánchez et al. (2018) indican que, el método deductivo es una forma de argumento lógico que comienza con principios generales, sugerencias o propuestas, para así poder llegar a las formulaciones particulares que conduce a resultado o conclusión comprobadas de manera empírica, por último, Rodríguez (2005) menciona que, este tipo de investigación consiste en conseguir resultados específicos desde una ley global, este método trabaja estableciendo los sucesos más significativos, también deduce las correlaciones estables y culminada las deducciones se establecen las hipótesis.		

**Mientras que en el método inductivo se parte de los hechos para hacer inferencias de carácter general, el método deductivo parte siempre de verdades generales y progresa por el razonamiento.**

<b>Método de investigación 3 - Inductivo</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	Con este método se utiliza el razonamiento para que partan de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. Inicia con un estudio individual de los hechos se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o teoría.	Inducción. Forma de razonamiento que va de lo particular a lo general. Lleva a la generalización de una proposición a partir de la observación de casos singulares. Se emplea en la investigación empírica y en la experimental.	El método inductivo es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados.
<b>Parafraseo</b>	Bernal (2006), el método inductivo admite conclusiones que se inician de la recolección de sucesos específicos que son admitidos como de utilidad, las cuales serán aplicadas de manera global.	Sánchez, Reyes y Mejía (2018) indica que, este tipo de investigación inicia de lo más específico a lo universal, utilizando la observación de situaciones sencillas; este método es utilizado en investigaciones empíricas y experimentales.	(Rodríguez, 2005), precisa que es un proceso que parte de situaciones específicas consiguiendo conclusiones generales, las cuales son relacionadas el tema de estudio.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Bernal, 2006)	(Sánchez, Reyes, & Mejía, 2018)	(Rodríguez, 2005)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>			
<b>Redacción final</b>	Bernal (2006), el método inductivo admite conclusiones que se inician de la recolección de sucesos específicos que son admitidos como de utilidad, las cuales serán aplicadas de manera global; por otra parte, Sánchez et al. (2018) indican que, este tipo de investigación inicia de lo más específico a lo universal, utilizando la observación de situaciones sencillas; por lo cual este método es utilizado en investigaciones empíricas y experimentales; Rodríguez (2005) precisa que, es un proceso que parte de situaciones específicas consiguiendo conclusiones generales, las cuales son relacionadas el tema de estudio.		

<b>Categorización de la categoría (ver matriz 9)</b>		
<b>Subcategoría</b>	<b>Indicador</b>	<b>Ítem</b>
Ratios de liquidez	Ratios de tesorería Prueba ácida Liquidez	
Cuentas por pagar	Periodo de rotación de cuentas por pagar Plazo promedio de pago a proveedores Políticas de pago	
Cuentas por cobrar	Periodo de rotación de cuentas por cobrar Plazo promedio de cobro a clientes Políticas de cobranza	

<b>Técnica de recopilación de datos 1 Encuesta</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Consiste en obtener información de los sujetos de estudio, proporcionados por ellos mismos, sobre opiniones, conocimientos, actitudes o sugerencias. Hay dos maneras de obtener información: la entrevista y el cuestionario.	La encuesta constituye un procedimiento sistemático de recolección de datos facilitados por los entrevistados a través de cuestionarios. Para que las encuestas tengan éxito, deben basarse en la correcta realización de un documento escrito que recoja las preguntas que se realizarán, esto es, el cuestionario.
<b>Parafraseo</b>	Pineda, et al. (1994) menciona que, esta técnica tiene como objetivo la recolección de información, que son aportes de los entrevistados, los cuales son sus propias opiniones y experiencias.	Jiménez (1994) se refiere a la encuesta como un proceso organizado y objetivo que se encarga de recolectar datos, por medio de los cuestionarios que son desarrollados por las personas que tienen relación con el problema, para que esta técnica sea provechosa se requiere que el cuestionario este bien realizado.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Pineda, de Alvarado, & de Canales, 1994)	(Jiménez, 1994)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>		
<b>Redacción final</b>	Pineda et al. (1994) comenta que, la encuesta tiene como objetivo la recolección de información que, son aportes de los entrevistados, las cuales son sus propias opiniones y experiencias; de igual manera, Jiménez (1994) se refiere a la encuesta como un proceso organizado y objetivo que se encarga de recolectar datos, por medio de los cuestionarios que son desarrollados por las personas que tienen relación con el problema; para que esta técnica sea provechosa se requiere que el cuestionario este bien realizado.	

<b>Instrumento de recopilación de datos 1 - Cuestionario</b>			
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>	<b>Fuente 3</b>
<b>Cita textual</b>	Es el método que utiliza un instrumento o formulario impreso, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que el investigado o consultado llena por sí mismo. El cuestionario puede aplicarse a grupos o individuos estando presente el investigador o el responsable de recolectar la información, o puede enviarse por correo a los destinatarios seleccionados en la muestra.	El cuestionario, es de gran utilidad en la investigación científica, ya que, constituye una forma concreta de la técnica de observación, logrando que el investigador fije su atención en ciertos aspectos y se sujeten a determinadas condiciones. El cuestionario contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite, además, aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente; reduce la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio.	El cuestionario es un documento que contiene la presentación de este, las preguntas con su respectiva escala de medición, todas ellas deberán ser contestadas por la persona a quién se encuesta, cabe precisar que en este tipo de instrumento no existe respuesta buena ni mala, todas son válidas para el estudio.
<b>Parafraseo</b>	Pineda, et al. (1994), este instrumento tiene la finalidad de conseguir respuestas relacionado al tema de estudio, el mismo que será desarrollada por el	Gomez (2012) indica que, el cuestionario es muy útil para el estudio, ya que, recolecta datos precisos relacionados al problema, separando los temas que	Carhuancho et al. (2019) menciona que, es un documento que está compuesta por interrogantes que tienen un grado de medición respectivamente, que serán respondidas por

	investigado. Asimismo, este cuestionario puede ser desarrollado en presencia del investigador o enviado a su correo.	tienen mayor significancia para la investigación.	el investigado, todas las respuestas obtenidas tendrán el mismo valor para el análisis.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Pineda, de Alvarado, & de Canales, 1994)	(Gomez, 2012)	(Carhuacho et al., 2019)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>			
<b>Redacción final</b>	Gomez (2012) indica que, el cuestionario es muy útil para el estudio ,ya que, recolecta datos precisos relacionados al problema, separando los temas que tienen mayor significancia para la investigación; de igual forma, Pineda et al. (1994), este instrumento tiene la finalidad de conseguir respuestas relacionadas al tema de estudio, el mismo que será desarrollado por el investigado, además, este cuestionario puede ser desarrollado en presencia del investigador o enviado a su correo; también, Carhuacho et al. (2019) mencionan que, es un documento que está compuesta por interrogantes que tienen un grado de medición individual, que serán respondidas por el investigado, todas las respuestas obtenidas tendrán el mismo valor para el análisis.		
<b>Ficha técnica del instrumento</b>	Nombre: Autor: Año: Subcategorías – ítems/preguntas:		

<b>Procedimiento Cuantitativo</b>	
<b>Paso 1:</b>	Se realizará la construcción del cuestionario que está conformada por 20 preguntas relacionadas a liquidez.
<b>Paso 2:</b>	Se realizará las encuestas usando Google formularios a los 30 colaboradores.
<b>Paso 3:</b>	Se consolidó la información y los datos de los 30 encuestados y se procesó en la herramienta SPSS v.26
<b>Paso 4:</b>	Se obtuvo los resultados mediante tablas y gráficos, incluyendo el Pareto y el diagrama de Ishikawa de los problemas más significativos.
<b>Paso 5:</b>	Se realizó la interpretación mediante la estadística descriptiva.

<b>Método de análisis de datos – Estadística descriptiva</b>		
<b>Crterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	a estadística descriptiva es la rama de la estadística que formula recomendaciones de cómo resumir, de forma clara y sencilla, los datos de una investigación en cuadros, tablas, figuras o gráficos. Antes de realizar un análisis descriptivo es primordial retomar el o los objetivos de la investigación, así como identificar las escalas de medición de las distintas variables que fueron registradas en el estudio.	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA. Los registros u observaciones efectuados proporcionan una serie de datos que necesariamente deben ser ordenados y presentados de una manera inteligible. La Estadística Descriptiva desarrolla un conjunto de técnicas cuya finalidad es presentar y reducir los diferentes datos observados.

<b>Parafraseo</b>	Rendón, et al. (2016), se refiere a la estadística descriptiva como un método que plantea sugerencias de cómo explicar fácilmente los datos obtenidos, a través de cuadros, gráficos o figuras. Para ejecutar este tipo de investigación en necesario reanudar con los objetivos e identificar los grados de medida que tienen las variables analizadas.	Fernández, et al. (2002) menciona que, los datos obtenidos deben de ser ordenados y presentados de manera clara, este método desarrolla diferentes técnicas con el objetivo de presentar y reducir los datos analizados.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Rendón, Villasís, & Miranda, 2016)	(Fernández, Cordero, & Córdoba, 2002)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>		
<b>Redacción final</b>	Rendón, et al. (2016), se refiere a la estadística descriptiva como un método que plantea sugerencias de cómo explicar fácilmente los datos obtenidos, a través de cuadros, gráficos o figuras. Para ejecutar este tipo de investigación en necesario reanudar con los objetivos e identificar los grados de medida que tienen las variables analizadas; de la misma manera, Fernández, et al. (2002) menciona que, los datos obtenidos deben de ser ordenados y presentados de manera clara, este método desarrolla diferentes técnicas con el objetivo de presentar y reducir los datos analizados.	

<b>Escenario de estudio</b>	
<b>Criterios</b>	
<b>Lugar geográfico</b>	Empresa Serviteca Construcciones SAC.
<b>Provincia/Departamento</b>	Lima - Lima
<b>Descripción del escenario vinculado al problema</b>	Es una empresa dedicada a la carga, transporte, plantado, desplantado de poste de electricidad y telefonía en Lima y provincias. El área analizada será el contable

<b>Participantes – Unidades informantes (mínimo 4)</b>			
<b>Criterios</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
<b>Sexo</b>	M	M	F
<b>Edad</b>		52	32

<b>Profesión</b>	Gerente	Contador	Asistente contable
<b>Rol (función)</b>	1. Organiza los recursos de la empresa. 2. Planifica, organiza, dirige, analiza y supervisa. 3. Realiza licitaciones.	1. Preparación y elaboración de los estados financieros. 2. Declaraciones de impuestos mensuales y anuales. 3. Realiza presupuestos financieros.	1. Analiza las cuentas y balances contables. 2. Realiza los registros de compras y ventas en el sistema contable. 3. Conciliación bancaria.
<b>Justificar por qué se seleccionó a los sujetos</b>			

<b>Técnica de recopilación de datos 2 la entrevistas</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto. Se estima que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que, permite obtener una información más completa. A través de ella el investigador puede explicar el propósito del estudio y especificar claramente la información que necesita; si hay una interpretación errónea de la pregunta permite aclararla, asegurando una mejor respuesta.	Las entrevistas requieren que previamente el investigador concrete la fecha, hora y lugar para aplicar la guía de entrevista, sin embargo, en el desarrollo el investigador puede realizar una repregunta para obtener más información, no obstante, se debe de tener cuidado, porque el diálogo podría orientarse hacia otro tema y ello invalidaría la información obtenida.
<b>Parafraseo</b>	Pineda, et al. (1994) comenta que la entrevista es la conversación que se da entre el entrevistador y el entrevistado, con la finalidad de obtener información de forma verbal sobre el tema de estudio, además, comenta que esta técnica de estudio es más eficaz que el cuestionario porque se puede tener respuestas más contundentes.	Carhuancho et al. (2019) explica que, para realizar una entrevista el entrevistador debe de indicar la hora, fecha y lugar exacta donde se realizara la entrevista, también, el investigador en el momento de la conversación puede hacer uso de una repregunta, pero sin necesidad de desviarse del tema de estudio, para no malograr la información.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Pineda, de Alvarado, & de Canales, 1994)	(Carhuancho et al., 2019)
<b>Utilidad/ aporte del concepto</b>		
<b>Redacción final</b>	Carhuancho et al. (2019) explican que, para realizar una entrevista el entrevistador debe de indicar la hora, fecha y lugar exacta donde se realizará la entrevista; asimismo, el investigador en el momento de la conversación puede hacer uso de una repregunta, pero sin necesidad de desviarse del tema de estudio, para no malograr la información; además Pineda et al. (1994) comentan que, la entrevista es la conversación que se da entre el entrevistador y el entrevistado, con la finalidad de obtener información de forma verbal sobre el tema de estudio, además, comenta que esta técnica de estudio es más eficaz que el cuestionario porque se puede tener respuestas más contundentes.	

<b>Técnica de recopilación de datos 2 – Análisis Documental (contabilidad)</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Es la dimensión de la investigación que considera todo tipo de documento que contenga información fidedigna; sin ninguna alteración o distorsionada para algunos fines específicos.	El análisis documental consiste en el conjunto de operaciones documentales necesarias para representar el contenido de un documento de una forma distinta a la original. Es decir, para transformarlo de documento primario en secundario. Podemos estructurar el análisis documental en cuatro fases: Descripción. Indización. Clasificación. Resumen.
<b>Parfraseo</b>	Gómez (2012), En el análisis documental se encuentra toda la información fehaciente, que no haya sido alterada y que serán utilizados para conclusiones concretas.	Martos, et al. (2003) el AD son operaciones que están dirigidas a representar un documento de una manera distinta a la inicial, consta de cuatro etapas: descripción, ordenación, categorización y el resumen.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Gomez, 2012)	(Martos, y otros, 2003)
<b>Redacción final</b>	Martos, et al. (2003) el AD son operaciones que están dirigidas a representar un documento de una manera distinta a la inicial, consta de cuatro etapas: descripción, ordenación, categorización y el resumen; además, para Gómez (2012), precisa que, en el análisis documental se encuentra toda la información fehaciente, que no haya sido alterada y que serán utilizados para conclusiones concretas.	

<b>Instrumento de recopilación de datos 1 – Guía de entrevista</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	Es un instrumento que forma parte de la técnica de la entrevista. Desde un punto de vista general, es una forma específica de interacción social.	La guía de entrevista “debe contener los datos generales de identificación del entrevistado; datos censales o sociológicos; y datos concernientes al tema de investigación” (Hurtado, 2000, p. 463). Este documento previamente debe ser revisado y confrontado con el objetivo de la investigación



<b>Parafraseo</b>	Palella y Martins, (2012) indican que, la entrevista es un instrumento que forma parte de la entrevista y que ayuda a realizar de una manera practica la labor del entrevistador.	Carhuancho et al. (2019) precisan que, esta guía debe de tener los datos de identificación de la persona a entrevistar, y datos referentes al problema de análisis, esta guía debe de ser revisado con anterioridad y comparado con el objetivo del estudio
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Palella & Martins, 2012)	(Carhuancho et al., 2019)
<b>Redacción final</b>	Palella y Martins (2012) indican que, la guía de entrevista es un instrumento que forma parte de la entrevista y que ayuda a realizar de una manera práctica la labor del entrevistador; Carhuancho et al. (2019) precisan que, esta guía debe de tener los datos de identificación de la persona a entrevistar, también, datos referentes al problema de análisis, esta guía debe de ser revisada con anterioridad y comparado con el objetivo del estudio	

<b>Procedimiento Cualitativo</b>	
<b>Paso 1:</b>	Se construye la guía de entrevista cuidadosamente.
<b>Paso 2:</b>	Se realiza la entrevista online mediante una sala Google meet, a las 3 unidades informantes del área de agendamiento.
<b>Paso 3:</b>	Se trasladan las grabaciones en un documento Word en formato RTF para luego llevarlo a ATLAS.TI.
<b>Paso 4:</b>	Se construyen las redes con las subcategorías e indicadores.
<b>Paso 5:</b>	Se realiza el diagnóstico y la triangulación mediante el uso de las redes de categorías.

<b>Método de análisis de datos – Triangulación</b>		
<b>Criterios</b>	<b>Fuente 1</b>	<b>Fuente 2</b>
<b>Cita textual</b>	La triangulación se refiere al uso de varios métodos (tanto cuantitativos como cualitativos), de fuentes de datos, de teorías, de investigadores o de ambientes en el estudio de un fenómeno. La triangulación es vista también, como un procedimiento que disminuye la posibilidad de malentendidos, al producir información redundante durante la recolección de datos que	La triangulación es una técnica y herramienta potente que facilita el uso de múltiples métodos para la articulación y validación de datos a través del cruce de dos o más fuentes. La triangulación como técnica y herramienta se puede aplicar a distintas fases del ciclo investigativo. Para aplicar la triangulación es necesario reunir, seleccionar, focalizar, relacionar e interpretar organizadamente la información.

	esclarece de esta manera significados y verifica la repetibilidad de una observación	
<b>Parfraseo</b>	Okuda y Gómez (2005) es un procedimiento que utiliza la combinación de los enfoques cualitativos y cuantitativos para la obtención de datos, también realiza el uso de diferentes fuentes y datos relacionados al estudio, además, esta técnica es considerada como un proceso que reduce malentendidos, ya que, para su recolección de datos usa información redundante.	Charres, et al. (2018) la triangulación es, una técnica y una herramienta eficaz que utiliza diferentes métodos, para unir y validar los datos mediante el uso de múltiples fuentes, esta técnica puede ser utilizado en las diferentes etapas de la investigación.
<b>Evidencia de la referencia utilizando Ms Word</b>	(Okuda & Gómez, 2005)	(Charres, Villalaz, & Martínez, 2018)
<b>Redacción final</b>	En el presente estudio se hará el uso de la triangulación como técnica para realizar el análisis de los datos que se obtendrá de las entrevistas y el análisis de los estados financieros de la empresa; Okuda y Gómez (2005) señalan que, la triangulación es un procedimiento que utiliza la combinación de los enfoques cualitativos y cuantitativos para la obtención de datos, también, realiza el uso de diferentes fuentes y datos relacionados al problema de estudio, además, esta técnica es considerada como un proceso que reduce malos entendidos, ya que, para su recolección de datos usa información redundante; para Charres et al. (2018), la triangulación es una técnica y una herramienta eficaz que utiliza diferentes métodos, para unir y validar los datos mediante el uso de múltiples fuentes, esta técnica puede ser utilizada en las diferentes etapas de la investigación.	

<b>Aspectos éticos</b>	
<b>APA</b>	Todas las citas y autores incluidas en este estudio han sido mencionadas de acuerdo con lo establecido por las Normas APA séptima edición
<b>Muestra</b>	Gerente, contador y asistente contable
<b>Data</b>	