

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para el
financiamiento empresarial**

Por:

Erika Kely Carranza Guevara
Gianella Carolina Pacahuala Cerdan

Asesor:

Mg. Sinforiano Martinez Huisa

Lima, diciembre de 2019

**DECLARACIÓN JURADA
DE AUTORIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Mg. Sinfiorano Martinez Huisa, de la Facultad de Ciencias Empresariales,
Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR: UNA HERRAMIENTA PARA EL FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL" constituye la memoria que presentan los Bachilleres Erika Kely Carranza Guevara y Gianella Carolina Pacahuala Cerdan para aspirar al Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, a los tres días de diciembre del año 2019.



Mg. Sinfiorano Martinez Huisa

Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para el
financiamiento empresarial

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Presentado para optar el Grado de Bachiller en Contabilidad y Gestión
Tributaria

JURADO CALIFICADOR



Dr. Rubén Leonard Apaza Apaza
Presidente



Mg. Carlos Alberto Vasquez Villanueva
Secretario



Mg. Walter Antonio Ugarte Portuondo
Vocal

Lima, 03 de diciembre de 2019

Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para el financiamiento empresarial

Carranza Guevara Erika Kely, Pacahuala Cerdan Gianella Carolina, Martínez Huisa Sinfioriano

“EP. Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

Resumen

En este trabajo de investigación, tiene como objetivo principal de dar a conocer la importancia en la gestión de las cuentas por cobrar en el financiamiento empresarial. Desde el punto de vista de planteamiento metodológico, se plantea que la presente investigación es teórica descriptiva de tipo documental, habiéndose elaborado una tabla de recopilación de fuentes bibliográficas indexados en bases de datos e investigaciones que no están indexadas, pero son de gran importancia mencionarlas. Donde se escogieron 14 artículos indexados, tomando el criterio de inclusión y exclusión. Se infiere que, la gestión de las cuentas por cobrar, nos permite disminuir el riesgo de liquidez empresarial, ya que representa la inversión más importante que se transforma en efectivo en corto tiempo. También nos ayuda con el incremento de los ingresos ya que es un medio de relación con los clientes por la venta al crédito de los inventarios; es decir, forma parte principal de capital de trabajo. Por otra parte, el financiamiento en las cuentas por cobrar, se lleva a cabo mediante el factoraje que ayuda a reducir el ciclo de cobro y otorgamiento de liquidez a la empresa lo más pronto posible, ayudándolo así a poder reinvertir en un nuevo negocio. En conclusión, una correcta gestión de las cuentas por cobrar influye de manera positiva en la rentabilidad empresarial.

Palabras clave: Gestión de cuentas por cobrar, riesgos en los créditos, financiamiento empresarial y políticas de otorgamiento de crédito.

1. Introducción

Hoy en día, toda entidad desarrolla alguna actividad económica en la cual se implementan importantes herramientas para mejorar el desarrollo de sus actividades, obligando a tomar medidas que permitan mantener la empresa en marcha, pudiendo satisfacer las necesidades de su cartera de clientes y generando altos niveles de rentabilidad.

Según Linda (2011), las ventas o la prestación de servicios a crédito son un medio de ingreso fuerte para muchas organizaciones, debido a que existe la necesidad de satisfacer la cartera de clientes; al respecto, (Cárdenas y Velasco, 2015) afirman que esta forma de pago beneficia tanto a la empresa como al cliente; a la empresa, porque incrementa el volumen de sus servicios prestados y así tener más cuentas por cobrar, mientras al cliente, porque le otorga facilidades para cancelar el servicio.

Arrobato , Morales y Villavicencio (2017), mencionan que en la actualidad las entidades para obtener los resultados económicos están enfocados en la modalidad de créditos, generándose las cuentas por cobrar, convirtiéndose en uno de sus principales fuentes de ingreso. Landeta y Ynzunza (2017), establece que estas reflejan un gran impacto en la maximización de las utilidades de la empresa, por lo que se recomienda tener una evaluación de los clientes con los se ha de trabajar en las entidades, ya que muchas de las entidades no tienen una buena administración de las políticas de crédito y no usan las herramientas que corresponden. (Arroba y Solis, 2017)

Flores y Naval (2018), en un estudio realizado encontraron como resultado que existe una relación directa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, sosteniendo que influyen directamente en las finanzas empresariales. Por otro lado, Mantilla y Ruiz (2017), en su investigación determina que la gestión de las cuentas por cobrar, dificultan la rentabilidad de la empresa; siendo una de las causas principales el desconocimiento de las políticas preestablecidas por la gerencia general.

Por lo tanto, el rendimiento de la empresa se puede mejorar mediante la adopción de estrategias para el conocimiento de los colaboradores en las diferentes áreas de la empresa en las políticas del crédito; por ello, el objetivo de la presente investigación es dar a conocer a través de la revisión bibliográfica la importancia de las cuentas por cobrar en las finanzas empresariales; siendo que, las cuentas por cobrar en la empresa representan una importante inversión del activo circulante, pudiendo mejorar o aumentar las finanzas.

Teniendo como conclusión, que la falta de conocimiento de las políticas de crédito que se maneja en cada entidad afecta a la gestión de las cuentas por cobrar, es por ello que se recomienda a la parte administrativa usar estrategias para el conocimiento de las políticas de cobranza, ya que es de gran valor para las finanzas empresariales.

2. Desarrollo o Revisión.

2.1. Cuentas por cobrar

2.1.1. Origen

Por conocimiento general se ha determinado que en Egipto, China y Mesopotamia aparecieron las primeras leyes tributarias. Según Velázquez (2010), en Egipto particularmente, las cuentas por cobrar se rendían cuentas por medio del trabajo físico, teniendo como ejemplo en el año 2,500 a.C. la construcción de la pirámide del Rey Keops. Por otra parte, los impuestos internacionales en los pueblos antiguos a sus naciones, eran como una forma de dominio sobre los pueblos vencidos (Prudencio, 2010), teniendo como ejemplo al imperio Romano que cobraba fuertes cantidades de impuestos a sus naciones.

Para Coaquira (2015), ya en el siglo XVI, la técnica de tributación para los Aztecas había mejorado, la cual era un medio de cobro para las cuentas por cobrar, ya que utilizaron los calpixques, utilizado como técnica que llevaba un signo distintivo en la mano para el cobro de tributos. Por otro lado, en Perú, el pueblo ofrecía al rey lo que con sus propias manos producían, ya en el año 1,200 d.C. los Incas utilizaban los Quipus, consistía en unas cuerdas anudadas de colores, que era una técnica para llevar el registro y la contabilidad de sus créditos que otorgaban y por ser el proceso tan tedioso se necesitaba a los Quipus Camayocs, que eran en ese entonces, “contadores” que operaban esa técnica. (González, 2017).

Finalmente, en el siglo XX las cuentas por cobrar es donde se registra los incrementos o disminuciones de las ventas al crédito, está compuesta por letras de cambio, título de créditos y pagarés a favor de la empresa (Bernal, 2012). Hoy en día, constituyen el crédito que otorgan las empresas a sus clientes exigiendo derechos al titular mediante una cuenta abierta (Dorantes, 2009).

2.1.2. Definición

Las cuentas por cobrar indican el crédito que otorga la empresa a sus clientes por sus bienes o servicios prestados, García, Galarza y Altamirano (2017), lo cual representa el derecho exigible que tiene la entidad de requerir títulos de crédito el pago de su deudor. De allí que, las mercaderías o prestación de servicios al crédito presentan un beneficio esperado por la entidad. (Cruz, 2016)

Siendo que, las cuentas por cobrar se originan por las ventas al crédito a clientes que adquieren sus servicios o bienes o por préstamos concedidos a terceros, ya sea a corto o largo plazo; cabe considerar que para que una empresa tenga el rubro de cuentas por cobrar, debió generar anteriormente una producción, bajo los activos corrientes. (Izar y Ynzunza, 2017)

Los activos corrientes en una empresa forman parte de un conjunto de inversiones que pueden convertirse en dinero, es decir, generan flujos de caja en un periodo no superior a un año, los cuales se pueden convertir en dinero líquido o ser cobrado sin dificultad. (Padrón, Monasterio y Miguel 2016)

2.1.3. Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se clasifican en activos corrientes y debe mostrarse en el estado de situación financiera. Se pueden clasificar de la siguiente manera:

2.1.3.1. Cuentas por cobrar comerciales: Estas se clasifican en la cuenta de clientes y tiene su origen en el tratamiento normal de la ventas de un producto o servicio (Torres y Avelino, 2017)

2.1.3.2. Cuentas por cobrar diversas: Están a cargo de otros deudores y proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como préstamos a empleados o accionistas (Lam, 2016)

2.1.4. Gestión de las cuentas por cobrar

Huamaní Arce (2017), menciona que toda empresa antes de establecer políticas para una correcta dirección de las cuentas por cobrar, es necesario diseñar una gestión financiera del capital de trabajo, es decir, el poder cancelar las facturas presentadas por los proveedores, implica una serie de decisiones por parte de la gerencia. Jaramillo (2016), dice que estas decisiones conllevan a un análisis en la rentabilidad de la empresa ya que si existe eficiencia en el crédito otorgado y en los mecanismos de cobranza, esto favorecerá en sus finanzas empresariales.

La gestión de las cuentas por cobrar es utilizada como un medio para vender nuestros inventarios y superar a la competencia mediante el otorgamiento de créditos que puede favorecer a los clientes (González y Vera, 2016). Como ya se mencionó, la importancia de las cuentas por cobrar está vinculada estrechamente con la relevancia que presenta para la empresa el capital de trabajo, ya que, tiene como objeto maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de quedarse sin liquidez y en las ventas mediante el manejo adecuado de las políticas de crédito. (Aguilar, 2016)

Por lo tanto, las cuentas por cobrar representan en términos monetarios, para el activo corriente y para el capital de trabajo, una partida importante donde podemos determinar la liquidez de la empresa (Gonzales, 2016).

2.1.5. Gestión de cuentas por cobrar y rendimiento sobre la inversión

Tituana (2015) dice que el objetivo principal de las cuentas por cobrar, es hacer crecer el rendimiento sobre la inversión a su máximo nivel, ya que, este rendimiento permite lograr un equilibrio en la misma entidad. Según García (2017), si en la entidad se otorgan créditos, se están poniendo en riesgo los fondos de la empresa y la capacidad que tiene para cumplir con sus obligaciones, sin embargo, se facilitan las ventas de los productos para mejorar la utilidad.

Para (Cárdenas y Velasco, 2015), en las empresas comerciales, la inversión en las cuentas por cobrar representan una inversión muy importante, ya que es la aplicación de los recursos utilizados transformados en efectivo. Por lo tanto, el equilibrio debería consistir entre el beneficio del otorgamiento del crédito y la capacidad de contar con los fondos suficientes para pagar las deudas.

2.2. Crédito

2.2.1. Riesgo de crédito

El riesgo para Gómez (2014), es una incertidumbre que existe al desarrollar cualquier actividad económica, la misma que está relacionada en que ocurra un evento que se traduzca pérdidas para la empresa. (Álvarez, Lochmuller y Osorio, 2011) los mismos que pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras.

Para la medición del riesgo de crédito para Villano (2013), el sector financiero es considerado como medio de transformación de dinero; ya que es una operación adelantada en función a los ingresos futuros, por lo que muchos empresarios por incrementarlos otorgarían excesivo crédito; es por eso que Sepúlveda y Gutierrez (2013), menciona que para evitar el incremento de crédito en los clientes y un riesgo en la liquidez, se debe monitorear, identificar, cuantificar y gestionar el crédito.

2.2.2. Políticas de Crédito

Para Cruz (2016), es la documentación donde la entidad puede mostrar los procedimientos que debemos seguir para otorgar un crédito al cliente, así mismo da a conocer la autorización para la ejecución de las operaciones, llevando a cabo la realización de las cuentas por cobrar, (Izar y Ynzunza, 2017).

Las políticas de crédito son consideradas como un marco de trabajo y una guía para la toma de decisiones, ya que tienen un gran valor en la rentabilidad de las entidades (Altuve, 2014), las cuales están encaminadas al

logro de cada objetivo propuesto por la entidad, en función al crédito. Siendo este un elemento sostenible para empresa. (García, 2017).

Según Gitman (2003), citado por Mantilla y Ruiz (2017); estas políticas son normas, que se siguen con la finalidad de determinar si es factible otorgarle el crédito al cliente y por cuanto tiempo será concedido, los cuales serán adaptados de acuerdo al comportamiento de las ventas, con la finalidad de evitar cuentas incobrables. (Arrobato, Morales y Villavicencio, 2017), manteniéndose en el mercado con una buena rentabilidad.

Por lo tanto, las políticas de crédito son normas o reglas que se deben seguir para tomar la decisión de otorgar el crédito al cliente o no; para lo cual se debe analizar y evaluar la información del cliente con la finalidad de disminuir el riesgo de que el cliente no pueda cumplir con el pago del crédito en el tiempo establecido.

2.2.3. Tipos de Crédito

2.2.3.1. Crédito a corto y mediano plazo

Es una deuda que generalmente se espera cancelar durante un año; el mismo que se puede obtener de manera más rápida; y sus tasas de interés con las que se trabajó son más bajas; Romero (2016), este crédito nos da la facilidad de realizar el fraccionamiento de pago (Gómez, 2014).

Para Ixchop (2014) el préstamo a corto plazo se ejecuta para el desarrollo y cumplimiento de las actividades operativas de las entidades; así mismo para Mora (2017), es utilizado para cubrir los fondos estacionales y temporales.

2.2.3.2. Crédito a largo plazo

Para Torres, Guerrero y Paradas (2017) es considerado como una inversión de activos, las cuales se asemejan a mayores posibilidades de ganancia; las mismas que están medidas por la tasa de interés, ayudando de esta manera a mejorar la solvencia de cada usuario (Ram y Guti, 2017).

Según Amadeo (2013), este tipo de crédito es utilizado para la realización de inversiones de gran dimensión; para cumplir con el objetivo de la empresa, pagando las deudas generadas con las ganancias obtenidas con el mismo proyecto. Por otro lado (Botello, 2016), menciona que toda deuda a largo plazo se debe esperar más de

un año para poder cancelarla, en la mayoría de los casos se da para mejorar e incrementar sus utilidades a la empresa.

2.3. Financiamiento

Chagerben, Yagual y Hidalgo (2017), mencionan que el financiamiento es la fuente principal para la ejecución de un proyecto, ya que es un factor clave para la implantación y desarrollo de cada actividad productiva o económica (Torres, Guerrero y Paradas, 2017), siendo una herramienta más efectiva para la evaluación del desempeño financiero de la entidad a lo largo de su actividad empresarial.

El financiamiento es una herramienta que se debe manejar de forma adecuada, es decir mantener un control del capital de trabajo necesario para el desarrollo de cada actividad económica; la cual será la forma más eficaz de gerenciarlas. (Sánchez, Rojas y Ospina, 2013)

2.3.1. Tipos de Financiamiento

2.3.1.1. Financiamiento Interno

El financiamiento interno para Mora (2017), es una fuente sin garantía; por lo que crece o aumenta de forma automática, a medida que se va desarrollando las operaciones en la entidad: Las cuales pueden ser aportaciones de los socios, reinversión de utilidades, depreciación y venta de activos e incremento de pasivos (Torres, Guerrero y Paradas, 2017), evitando de esta manera proporcionar información de la empresa al Mercado (Briozzo, Castillo y Speroni, 2016). Es por ello que en la mayoría de las entidades pequeñas priorizan un financiamiento interno ya que ayuda con la disminución de los costos que se debe asumir.

2.3.1.2. Financiamiento externo

Según Amadeo (2013), se origina cuando la administración de la empresa obtiene ingresos por medio de terceras personas; ya sea proveedores o entidades financieras, así mismo para (Ixchop, 2014), se genera por el

comercio mayorista es decir por la compra de materia prima, los cuales son créditos de manera informal; las empresas recurren a estas cuando los recursos propios de la entidad son insuficientes (Torres, Guerrero y Paradas, 2017), los cuales pueden ser a corto y largo plazo, (Contreras y Diaz, 2015).

2.4. Financiamiento en las cuentas por cobrar

Molina (2015), menciona que una de las alternativas para el financiamiento de las entidades es mediante el factoraje, o llamado también factoring, que según Resolución N°4358-2015, (Diario el Peruano, 2015) es una operación por el cual el factor adquiere instrumentos de carácter crediticio de una persona natural o jurídica, es decir; Irene (2015) el vendedor cede el crédito o las cuentas por cobrar a un tercero, el cual lo convertirá en efectivo en un corto plazo encargándose de su contabilización y el cobro.

Por otro lado, para Sánchez (2016), más que un contrato, es una operación mercantil y de financiamiento. (Mazzeo, Moyano, & Nara, 2012), consideran como una alternativa moderna a través de la cual se realiza la transformación de las cuentas por cobrar en efectivo, teniendo como finalidad reducir los ciclos de cobro (Molina, 2015) siendo la más usada para proporcionar liquidez a la empresa.

3. Metodología

Desde el punto de vista de planteamiento metodológico, se plantea que la presente investigación es teórica descriptiva de tipo documental, habiéndose elaborado una tabla de recopilación de fuentes bibliográficas

indexados en bases de datos e investigaciones que no están indexadas, pero son de gran importancia mencionarlas.

Las unidades de análisis fueron aquellos documentos sobre el tema, encontradas en las bases de datos EBSCO, SciELO, Scopus, Redalyc, Latindex, Dialnet, EuMend.

Al momento de realizar la búsqueda de información, en cada una de las bases de datos, se habían seleccionado 25 artículos, entre las cuales se escogieron 14, aplicando el criterio de inclusión y exclusión. Tomando en cuenta artículos que hagan alusión a los núcleos temáticos.

Para la organización de los documentos, se creó una base de datos en Word, con las siguientes categorías de análisis: Título de artículo, autor, año, revista, tomo, base de datos y el link. Una vez organizada la información, se clasificó la información en tres núcleos temáticos: cuentas por cobrar, crédito y financiamiento.

4. Conclusión

Después de haber analizado la información teórica, se establece la siguiente conclusión:

Según el estudio se infiere que, en algunas investigaciones estudiadas, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la rentabilidad de la empresa. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito y procedimiento de cobranza tiene una participación en el financiamiento empresarial. Respecto a los procedimientos de crédito, la evaluación del crédito, en el corto y mediano plazo que otorgan las empresas generalmente se espera cancelar durante un año; el mismo que se puede obtener de manera más rápida; y sus tasas de interés con las que se trabajó son más bajas; mientras en el largo plazo, es considerado como una inversión de activos, las cuales se asemejan a mayores posibilidades de ganancia, ya que, las mismas están medidas por la tasa de interés, por ende, ayuda a mejorar la solvencia de cada usuario. Es por ello que, muchas empresas optan por el factoraje, que tiene como finalidad reducir los ciclos de cobro y con ello otorgar liquidez a la empresa, ya que la empresa puede contar con el dinero más rápido y poder reinvertir en un nuevo negocio. Se recomiendan hacer estudios longitudinales que evalúen de manera perspectiva si los créditos que otorgan las empresas lo están cediendo de la manera que se pueda evitar un riesgo de liquidez en los siguientes meses y no viéndose afecto las finanzas empresariales. Por último, resaltamos que las correctas aplicaciones de las políticas de crédito aportan de manera significativa en las finanzas empresariales, pero en otras investigaciones infieren

que la falta de monitoreo, identificación, cuantificación, y gestión del crédito, dificultan las finanzas empresariales.

Referencias

- Aguilar Pinedo, V. H. (2016). "Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C.- Año 2012."
- Álvarez Franco, Sara Isable; Lochmuller Chistian, Osorio Betancur, A. (2011). La medición del riesgo de crédito en Colombia y el acuerdo de Basilea III. *Revista Soluciones de Postgrado EIA*, 7, 49–66.
- Amadeo Arostegui, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas".
- Arroba Salto, Josefa Esther; Solis Cabrera, T. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*.
- Arrobato Salto, Josefa Esther; Morales Angueta, Joselyn Alexandra; Villavicencio Peñaranda, E. J. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*. 163. <https://doi.org/10.1111/j.1469-7610.2010.02280.x>
- Bernal, J. J. P. (2012). *Los orígenes del impuesto directo y progresivo en América Latina*. (23), 53–77.
- Botello Peñaloza, H. A. (2016). Determinantes del acceso al crédito: Evidencia a nivel de la firma en Bolivia. *Libre Empresa*, 12(1), 45–62. <https://doi.org/10.18041/libemp.v23n1.23103>
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71–81. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Cárdenas G., M., & Velasco B., B. M. (2015). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *Incidencia de La Morosidad de Las Cuentas Por Cobrar En La Rentabilidad y La Liquidez: Estudio de Caso de Una Empresa Social Del Estado Prestadora de Servicios de Salud*, 32(1), 16–25.
- Chagerben Salinas, L. E., Yagual Velasteguí, A. M., & Hidalgo Arriaga, J. X. (2017). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario The*. 3(2), 783–798. <https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.783-798>
- Coaquira, A. Z. B. (2015). *Plan Excepcional De Titulación Para Antiguos Estudiantes No Graduados "P.E.T.A.E.N.G."* 98. <https://doi.org/10.1136/bmj.318.7197.1532>
- Contreras Salluca, N. P., & Diaz Correa, E. (2015). Estructura financiera y rentabilidad : origen , teorías y definiciones. *Revista Valor Contable*, 2, 35–44.
- Crisólogo Castro Lucy Marita & Romero Urquiza Virginia Leonor. (2016). *Propuesta De Un Manual De Políticas Y Procedimientos De Cuentas Por Cobrar En El Área De Créditos Y Cobranzas Para Mejorar La Liquidez De La Empresa Carrocerías & Estructuras Metálicas Flores S.a.C. En El Milagro, Huanchaco, Periodo 2014-2015*. 82.
- Cruz Cruz, L. M. (2016). Evaluación del control interno y su incidencia en la cuentas por cobrar de Foro Miraflores. *Revista Científica de FAREM-Estelí*, (7), 26–33. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i7.2628>
- Dorantes, R. L. (2009). *La recaudación tributaria en México*.
- Flores Morales, M. K., & Naval Carrasco, Y. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista*

- de *Investigación Universitaria*, 6(1), 21–36. <https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>
- G, A. G. J. (2014). *Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante*.
- García A., J., Galarza T., S., & Altamirano S., A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Ciencia UNEMI*, 10(c), 30–39. Retrieved from <http://ojs.unemi.edu.ec/ojs/index.php/cienciaunemi/article/view/495>
- García Navarro, C. (2017). Credit policies for the agricultural sector in Nicaragua 1990-2012. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Humanas*, 36, 24–44.
- Gómez, L. A. (2014). *La Gestión del Riesgo de Crédito como herramienta para una Administración Financiera eficiente. Un estudio de caso. 1*, 24–32.
- González, A., & Vera, E. (2016). Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Felix CA, Periodo 2011. *Universidad Nacional Experimental de Guayana*. Retrieved from http://www.cidar.uneg.edu.ve/DB/bcuneg/EDOCS/TESIS/TESIS_PREGRADO/PROY/PROY04642013Gonzalez-Vera.pdf
- González, J. E. A. (2017). “*Análisis de la perspectiva de los contribuyentes en el régimen fiscal del ISR e IVA periodo 2014 – 2016.*”
- Gonzales Pisco, E. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015*. 64. Retrieved from <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/530>
- Huamaní Arce, L. A. (2017). “*Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC.*” 3200.
- Irene, C. E. (2015). *El factoring*.
- Ixchop Ajtun, D. E. (2014). *Fuentes de financiamiento de pqueñas empresas del sector confeccion de la ciudad de mazatenango. 2014*, 561–565.
- Izar Landeta, J. M., & Ynzunza Cortés, C. B. (2017). El Impacto del Crédito y la Cobranza en las Utilidades. *Poliantea*, 13(24), 47–62. <https://doi.org/10.15765/plnt.v13i24.701>
- Jaramillo Aguirre, S. (2016). La correlación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia durante el periodo 2008 - 2012. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327–347. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6>
- Jiménez Sánchez, J. I., Rojas Restrepo, F. S., & Ospina Galvis, H. J. (2013). *The importance of cash cycle and calculation of working capital management in smes*.
- Lam, A. (2016). La aplicación del nuevo Plan Contable General Empresarial en el Perú. *The Application of the New General Business Accounting Plan. (English)*, 5(9), 5–18. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=zbh&AN=56681465&lang=es&site=ehost-live>
- Linda, L. N. & C. (2011). *Políticas de las cuentas por cobrar en las empresas de servicios contables*. (2003), 34–46.
- Mantilla Chávez, D. K., & Ruiz Nuñez, R. M. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., distrito de Trujillo - año 2016*. 1–177. Retrieved from http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/4016/1/RE_MED.HUMA_KEVIN.SÁNCHEZ_MORTALIDAD.EN.TRAUMA.DE.TORAX_DATOS.PDF

- Molina, Ó. O. (2015). *Factoraje Financiero Como Fuente De Financiamiento*.
- Mora Torres, C. (2017). Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategias para el incremento de la productividad empresarial en las PYMES. *Dominio de Las Ciencias*, 3(marzo), 338–351.
<https://doi.org/2477-8818>
- Mzzeo, J. V., Moyano Ruiz, M. L., & Nara, C. N. (2012). *FACTORING : Liquidez para las Empresas*.
- Padrón, C., Monasterio, C., & Miguel, O. (2016). *La administración del capital de trabajo: un reto empresarial*.
- Peruano, D. el. (2015). *Aprueban el Reglamento de Factoring , Descuento y Empresas de Factoring*. 558244–558249.
- Prudencio, G. D. R. (2010). *Informe políticas públicas para los pueblos indígenas u originarios*. 1–241.
- Ram, Z., & Guti, R. E. Z. (2017). Causalidad entre las importaciones y el crecimiento económico: evidencia empírica para el departamento del Cauca (Colombia). *Revista de La Facultad de Ciencias Económicas*, XXV(2), 41–62. <https://doi.org/10.18359/rfce.3068>
- Sánchez García, M. (2016). *Aspectos Generales del Factoring Nacional e Internacional*. 11(1), 153–172.
- Sepúlveda Rivillas, C. ;, Gutiérrez, W. R., & Gutierrez Betancur, J. C. (2013). Estimación del riesgo de crédito en empresas del sector real en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 28(124), 169–190.
[https://doi.org/10.1016/s0123-5923\(12\)70221-8](https://doi.org/10.1016/s0123-5923(12)70221-8)
- Tituana Armijos Patricia Katherine. (2015). *El analisis financiero y la evaluación de los indicadores de la gestión, endeudamiento y liquidez y la toma de decisiones*.
- Torres, Adriana; Guerrero, Francisco; Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *CICAG*, 14(2), 284–303.
- Torres Miranda, J., & Avelino Ramirez, M. (2017). *Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Adecar Cía . Ltda .* 1–14.
- Velázquez, G. J. G., Irregoyen, A. A., Tapia, J. Abel H., Navarro, M. F. R., Delgado, J. M. C., Muñoz, E. D., & Henández, M. L. M. (2010). *Tratamiento fiscal de las Operaciones Vinculadas*. 120.
- Villano Salazar, F. E. (2013). Cuantificación del riesgo de incumplimiento en créditos de libre inversión: un ejercicio econométrico para una entidad bancaria del municipio de Popayán, Colombia. *Estudios Gerenciales*, 29(129), 416–427. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2013.11.007>