

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez
de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima,
periodos 2013 -2017**

Por:

Linda Stefany Ccana Quintanilla

Edy Alexander Ruiz Tocas

Asesor:

Mg. Ivan Apaza Romero

Lima, marzo de 2019

DECLARACIÓN JURADA
DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Mg. Ivan Apaza Romero, 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 y su incidencia en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 -2017”*** constituye la memoria que presenta los Bachilleres **Linda Stefany Ccana Quintanilla y Edy Alexander Ruiz Tocas** para aspirar al título de Profesional de Contador Público, ha sido realizada 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 01 días de marzo del año 2019.



Mg. Ivan Apaza Romero

Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la
Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos
2013 -2017.

TESIS

Presentada para optar el título profesional de Contador Público

JURADO CALIFICADOR



Dr. Marcos Arthur Cornejo Cáceres
Presidente




Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva
Secretario



CPC. Abraham B. Santos Maldonado
vocal



Ing. Edison Effer Apaza Tarqui
vocal



Mg. Ivan Apaza Romero
asesor

Lima, 01 de marzo del 2019

Dedicatoria

A mis padres Roberto Ccana Nina y Agustina Quintanilla Flores por todo el apoyo incondicional y la motivación para la culminación del presente trabajo.

Linda Ccana Quintanilla

A mis padres Dina Tocas Colina, Daniel Ruiz Espinoza y mi hermano Rolen por sus buenos consejos, por su apoyo incondicional y comprensión, razón de mi logro en toda la carrera profesional.

Edy Ruiz Tocas

Agradecimientos

Agradecemos a Dios quien nos ha dirigido y nos ha dado sabiduría e inteligencia para realizar este trabajo. Al Mg. Ivan Apaza Romero por su asesoramiento, al CPC. Daniel Olortegui Velásquez gerente financiero de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo por proporcionarnos la información necesaria para el desarrollo de este trabajo, al Prof. Effer Apaza Tarqui por habernos dedicado tiempo y su constante apoyo en el desarrollo de esta tesis, y al Mg. Sinfiriano Martínez por sus consejos y guiarnos en las fases de la investigación.

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	iv
Agradecimientos	v
Tabla de contenido.....	vi
Índice de figuras	x
Índice de tablas.....	xi
Índice de anexos.....	xii
Resumen.....	xiii
Palabras clave.....	xiii
Capítulo I.....	15
El problema	15
1.1. Planteamiento del problema.....	15
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1.Problema general.....	17
1.2.2.Problemas específicos.	17
1.3. Objetivos de la investigación.....	18
1.3.1.Objetivo general.	18
1.3.2.Objetivos específicos.....	18
1.4. Justificación.....	18
1.4.1.Teórica.....	18
1.4.2.Metodológica.....	19
1.4.3.Social.	19
1.5. Presuposición filosófica.....	19
Capítulo II.....	21
Marco teórico.....	21
2.1. Antecedentes de la investigación	21
2.1.1.Nacional.....	21
2.1.2.Internacional.....	23
2.2. Teoría relacionada al tema.....	26

2.3. Marco histórico	26
2.3.1. Origen de las cuentas por cobrar.	26
2.3.2. Origen de la liquidez.	27
2.4. Bases teóricas	27
2.4.1. Gestión de cuentas por cobrar.....	27
2.4.1.1. Gestión.	27
2.4.1.2. Definición de las cuentas por cobrar.....	28
2.4.1.3. Objetivos de las cuentas por cobrar.	29
2.4.1.4. Clasificación de las cuentas por cobrar.....	29
2.4.1.4.1. Cuentas por cobrar comerciales.	30
2.4.1.4.2. Cuentas por cobrar no comerciales.....	30
2.4.1.5. Políticas de crédito.	30
2.4.1.6. Políticas de cobranza.	31
2.4.1.7. Morosidad.....	32
2.4.1.8. Importancia de las cuentas por cobrar.	32
2.4.1.9. Control de las cuentas por cobrar.	33
2.4.1.10. Indicadores financieros.....	33
2.4.1.10.1. Ratios de actividad o gestión.	34
2.4.1. Liquidez.....	35
2.4.2.1. Definición de liquidez.	35
2.4.2.2. Tipos de liquidez.	36
2.4.2.2.1. Liquidez corriente.	36
2.4.2.2.2. Razón ácida.	37
2.4.2.2.3. Razón defensiva.....	37
2.4.2.3. Importancia de la liquidez.....	38
2.5. Marco conceptual	38
2.5.1. Gestión.....	38
2.5.2. Gestión de cuentas por cobrar.....	38
2.5.3. Políticas de crédito.....	39

2.5.4. Políticas de cobranza	39
2.5.5. Indicadores financieros	39
2.5.6. Ratios de actividad o gestión	39
2.5.7. Liquidez	40
2.5.8. Liquidez corriente.....	40
2.5.9. Razón acida	40
2.5.10. Razón defensiva	40
Capítulo III	41
Materiales y métodos.....	41
3.1. Tipo de investigación.....	41
3.2. Diseño de la investigación	41
3.3. Población y muestra	41
3.3.1. Población.....	41
3.3.2. Muestra	42
3.4. Formulación de hipótesis	42
3.4.1. Hipótesis general.....	42
3.4.2. Hipótesis específica.....	42
3.5. Operacionalización de variables	43
3.6. Instrumento y técnicas de recolección de datos	44
3.6.1. Diseño del instrumento de investigación.....	44
3.6.2. Técnicas de recolección de datos	44
3.6.3. Técnicas de procedimientos y análisis de datos.....	44
Capítulo IV	45
Resultados y discusión	45
4.1. Resultados	45
4.1.1. Resultados descriptivos	45
4.1.2. Resultados explicativos.....	46
4.1.2.1. Gestión de cuentas por cobrar y liquidez corriente.....	46
4.1.2.2. Gestión de las cuentas por cobrar y razón ácida.....	49

4.1.2.3. Gestión de las cuentas por cobrar y razón defensiva.....	51
4.2. Discusión	53
Capítulo V	56
Conclusiones y recomendaciones	56
5.1. Conclusiones.....	56
5.2. Recomendaciones	57
Referencias	58
Anexos	61

Índice de figuras

Figura 1 Fórmula de rotación de las cuentas por cobrar	34
Figura 2 Fórmula de periodo promedio de cobranza.....	35
Figura 3 Fórmula de liquidez general o razón corriente	37
Figura 4 Fórmula de razón ácida	37
Figura 5 Fórmula de razón defensiva.....	38

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	43
Tabla 2 Resultados descriptivos de la variable cuentas por cobrar de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017	45
Tabla 3 Resultados descriptivos de la variable liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017.....	46
Tabla 4 Explicación del modelo de la variabilidad sobre liquidez corriente	46
Tabla 5 Determinación de los coeficientes de regresión con respecto a la liquidez corriente	47
Tabla 6 Explicación del modelo de la variabilidad sobre razón ácida.....	49
Tabla 7 Determinación de los coeficientes de regresión con respecto a la razón ácida ...	50
Tabla 8 Explicación del modelo de variabilidad sobre razón defensiva	51
Tabla 9 Determinación de los coeficientes de regresión con respecto a la razón defensiva	52

Índice de anexos

Anexo 1 Matriz de Inconsistencia	61
Anexo 2 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2013.....	63
Anexo 3 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2014.....	64
Anexo 4 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2015.....	65
Anexo 5 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2016.....	66
Anexo 6 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2017.....	67
Anexo 7 Diseño de proceso de cobranza.....	68
Anexo 8 Carta de autorización de información financiera de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo.....	71

Resumen

El propósito de la investigación es determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 -2017. El tipo de estudio obedece un diseño explicativo porque se identificó las causas y efectos que tiene la gestión de las cuentas en la liquidez. Se desarrolló bajo un diseño no experimental, porque no se realizó manipulación de variables. El instrumento de medición que se consideró es aplicación de ratios y análisis de estados financieros aplicados en trabajos anteriores. El método estadístico aplicado fue R cuadrado que es una medida explicativa (relación causal) entre dos variables aleatorias. El objetivo general fue determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa. Explicando que las cuentas por cobrar consisten en la extensión de un crédito originados por ventas, servicios u otros, generando aplicación de políticas de crédito, cobranza y análisis mediante ratios, para que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones. En concordancia con los resultados, se determinó que el nivel de significancia es un p-valor de 0.64, mayor a 0.05 por lo cual se acepta la hipótesis nula, es decir la gestión de las cuentas por cobrar no incide en la liquidez corriente y razón acida, del mismo modo el nivel de significancia es un p-valor 0.034, menor a 0.05 por lo tanto se acepta la hipótesis alterna, es decir la gestión de las cuentas por cobrar si incide en la liquidez razón defensiva. En conclusión, la gestión de las cuentas por cobrar solo tiene incidencia sobre la liquidez razón defensiva, pero no sobre la liquidez corriente y razón acida.

Palabras clave: Gestión de las cuentas por cobrar, liquidez.

Abstract

The purpose of the investigation is to determine the incidence of receivable accounts in the liquidity of the Cultural Association Radio Nuevo Tempo, Lima, periods 2013 -2017. The type of study obeys an explanatory design because the causes and effects of the management of the accounts in liquidity will be identified. Developed under a non-experimental design, because manipulation of variables was not carried out. The measurement instrument that was considered is the application of ratios and analysis of financial statements applied in previous works. The statistical method applied was R squared, which is an explanatory measure (causal relationship) between two random variables. The general objective was to determine how the management of receivable accounts affects the liquidity of the company. Explanation that accounts receivable consist of the extension of a credit originated by sales, services or others, generating application of credit policies, collection and analysis by means of ratios, so that the company can face its size. In accordance with the results, it was determined that the level of significance is a p-value of 0.64, greater than 0.05, for which the null hypothesis is accepted, that is, the management of receivable accounts does not affect the current liquidity and reason acid, in the same way the level of significance is a p-value 0.034, less than 0.05, therefore the alternative hypothesis is accepted, that is, the management of receivable accounts if it affects the defensive reason liquidity. In conclusion, the management of receivable accounts only affects the defensive reason liquidity, but not the current liquidity and acid ratio.

Keywords: Management of accounts receivable, liquidity.

Capítulo I

El problema

1.1. Planteamiento del problema

Actualmente, las empresas emprenden grandes búsquedas de herramientas, para determinar y evaluar si existe una deficiente gestión de políticas de crédito, procedimientos de cobranza y análisis financieros, que permitan mejorar e incrementar su nivel de liquidez. Según Vásquez & Vega (2016), a nivel mundial las cuentas por cobrar continúan siendo uno de los mayores problemas que enfrentan los administradores de las empresas debido a la complejidad de sus sistemas de cobro. Por su parte, Aguilar (2013) menciona que las ventas al crédito presentan beneficios, pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. Además, Lizárraga (citado en (ZVI & C. Merton, 2003) añade que este crédito comercial se da a los usuarios por un tiempo sensato, con el fin de conservar a sus compradores habituales y conquistar a nuevos.

Vásquez & Vega (2016) mencionan que la carente gestión de las cuentas por cobrar de las distintas empresas, conlleva a la falta de liquidez que ocasiona varios problemas como: los saldos con otras entidades, el crédito de la empresa se ve reducido en las entidades financieras, se produce expectativa en el entorno laboral. En tal sentido, las organizaciones deben de tener un apropiado manejo de liquidez que garantice el éxito y posicionamiento en el mercado. Debido a la complejidad que hoy tiene el entorno empresarial, es de suma importancia que las organizaciones mejoren sus sistemas de cobros de una manera más oportuna, puesto que la demora excesiva de un cobro afecta la liquidez de la empresa y su capacidad de pago. Por ello, que una adecuada gestión de cuentas por cobrar se convierte en una necesidad para las empresas, ya que de ello dependerá mantener niveles apropiados de fondos líquidos para enfrentar las necesidades financieras.

La liquidez es la cualidad de los activos para convertirse fácilmente en dinero, se incluyen los recursos de la empresa en caja, cuentas por cobrar e inventarios, aunque estos últimos tardan más en convertirse en efectivo. Primero deben venderse, luego pasará a formar parte de las cuentas por cobrar y finalmente 30 días después o más se convertirán en dinero, según web Entrepreneur (citado por RPP noticas).

A nivel internacional según el diario el nuevodia.com, abril 2017, informa que la Administración de Servicios Generales del Gobierno de Puerto Rico (ASGPR) acumuló \$21.2 millones en cuentas por cobrar tras no realizar las gestiones pertinentes, según datos provistos por el director de finanzas y presupuesto, al 30 de junio de 2015, un total de 6419 facturas de 12,516.00; es decir, el 51%, llevaban pendientes de cobro por más de 1,825 días desde el último pago registrado.

A nivel nacional, la revista Actualidad Empresarial, julio 2017 pág. 14, informa que muchas empresas siempre están tratando de vender y a veces la venta es al crédito. No obstante, lo que se está notando es que este crédito no está respaldado por ninguna garantía.

La Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, con RUC 20505337434, brinda servicios de radiodifusión en más de 30 ciudades a nivel nacional. Dentro de esta empresa se maneja gran cantidad de cuentas por cobrar, debido a que aumenta el volumen de sus ventas al crédito. Existen deficiencias que afecta el ámbito financiero y administrativo, como las condiciones generales de ventas al crédito, existen facturas vencidas de clientes, pero se siguen concediendo créditos, ineficiencia en el análisis de procedimientos de crédito y no mantiene expedientes actualizados de cada deudor ni registro de las facturas pendientes de cobro. Retraso en la facturación, no existe personal que se encargue netamente de cobranza, se limitaba a enviar facturas a los clientes y a darle seguimiento a través de correos electrónicos y llamadas telefónicas.

Las ventas al crédito están en el rango de 15 hasta 30 días, pero los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo de lo acordado, no se realiza un adecuado

control de cobros, descuido de llamadas telefónicas o correos electrónicos respecto a los cobros en la fecha pactada con el cliente, las políticas de cobro no se están cumpliendo, lo que origina el retraso del pago en la fecha pactada, no se calculan los costos que intervienen en la gestión y mantenimiento de las cuentas por cobrar.

Se encuentra en un momento crítico en los análisis financieros, según los estados de situación financiera presentados en años anteriores, existen grandes valores de cuentas por cobrar por recuperar, no se hacen análisis económicos ni financieros, además no se aplica el número eficiente de ratios financieros, para conocer la situación en que terminó la empresa en cada periodo.

No conciliar periódicamente los saldos con el área de crédito y cobranzas contra los registros contables. No registrar los efectos de conciliaciones bancarias que afectan a las cuentas por cobrar. De no mejorar estas observaciones, la empresa prevalecerá con incapacidad para cumplir sus obligaciones financieras a corto y largo plazo.

Ante esta situación, esta investigación se pretende demostrar cual es la incidencia, efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, para ello se evaluarán las políticas de crédito, cobranza y ratios de actividad, asimismo para medir la liquidez se aplicarán los ratios de liquidez corriente, razón acida, razón defensiva.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general.

¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017?

1.2.2. Problemas específicos.

- ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017?

- ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez razón acida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017?
- ¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general.

Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017.

1.3.2. Objetivos específicos.

- Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.
- Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de razón acida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.
- Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.

1.4. Justificación

1.4.1. Teórica.

El desarrollo del presente trabajo de investigación se realiza debido a la necesidad que tiene la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodo 2013-2017, de

conocer la incidencia que causa el aumento, inversa, disminución entre la gestión de las cuentas por cobrar en los resultados de la liquidez.

1.4.2. Metodológica.

El trabajo de investigación es de tipo explicativo, porque se conocerán causa y efecto, no experimental, porque no se maniobrará ninguna variable en la investigación; los resultados se obtuvieron en base a información brindada por la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo.

1.4.3. Social.

Conociendo los conceptos de la gestión de las cuentas por cobrar, podemos entender la importancia de la aplicación de sus herramientas y técnicas adecuadas para su eficiente gestión, de forma que permitan lograr los objetivos y planes trazados durante un determinado período. Es decir, conocer los efectos o desfases que podrían ocurrir, sino se aplican las herramientas y técnicas adecuadas en la gestión de cuentas por cobrar en una organización o empresa del rubro investigado.

La utilidad metodológica de la investigación permitirá que otros investigadores usen el instrumento y mejoren su contenido de acuerdo a las características de las investigaciones.

1.5. Presuposición filosófica

El enfoque de esta investigación está centrado en la cosmovisión Cristo céntrica. Dios nos brinda la capacidad de poder trabajar y generar el dinero necesario para poder vivir, porque todo lo que tenemos le pertenece a Él, y cuando tomamos conciencia de esto, nos mantenemos más humildes. Deuteronomio 8:18 "...acuérdate de Jehová tu Dios, porque él te da el poder para hacer las riquezas...". "No debáis a nadie nada, sino el amaos unos a otros; porque el que ama a su prójimo, ha cumplido la ley" (Romanos 13:8).

La mala gestión de las cuentas por cobrar, es un mal que ataca a todas las entidades públicas o privadas en la actualidad, según G. de White (1979) en su libro consejos sobre

mayordomía cristiana nos dice que “Muchos, muchísimos no han aprendido a mantener sus gastos dentro de los límites de sus entradas. No aprenden a adaptarse a las circunstancias, y piden prestado una vez tras otra, y en esa forma quedan agobiados por las deudas, y en consecuencia se desaniman y descorazonan” (pg. 253).

Considerando algunos criterios filosóficos, José Narosky (1930) escritor argentino menciona que “Quien cambia felicidad por dinero no podrá cambiar dinero por felicidad”.

El presente trabajo de investigación tiene como fin, crear conciencia sobre el dinero y las deudas que se generan día a día en nuestra sociedad y de qué manera afecta nuestra economía. Así también poder mantenernos enfocados en Dios, que Él es el único que puede dirigir nuestros pasos para que todo vaya de acuerdo a su voluntad, ya que toda la riqueza del mundo le pertenece.

La omisión de pagar nuestras deudas es un acto censurado para nosotros como adventistas del séptimo día. Tenemos el deber de cumplir con todas nuestras responsabilidades y obligaciones con nuestros prójimos.

Capítulo II

Marco teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Nacional.

Aguilar (2013), en Lima, realizó su tesis de investigación titulada: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. año 2012”. Dicha investigación, tuvo como objetivo determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. El tipo de investigación fue no experimental, transeccional. La población está representada por 63 personas y la muestra por 50 personas, de las áreas de administración, finanzas y contabilidad, al personal de las áreas mencionadas se les aplicó un cuestionario que constituye el instrumento de recolección de datos, el cual constó de 18 ítems. Como resultado de la investigación se determinó que la empresa carece de políticas de crédito eficiente, y no cuenta con políticas de cobranza, teniendo como conclusión un saldo negativo en sus estados financieros en el periodo 2012.

Así mismo, Gonzales, Hurtado, Lazarte, & Rodriguez (2015), en Iquitos, realizó una investigación titulada: “Análisis de la gestión de cobranzas y su efecto en la rentabilidad de la empresa Ecológica Amazon Foods SAC. durante el periodo 2011-2013”. Tuvo como objetivo determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa en mención. El tipo de estudio que uso es causal no experimental. La técnica utilizada para la investigación es una entrevista focal, la cual consiste en la recopilación de datos, si cuentan o no con las competencias que se requieren para la investigación. La población que se toma en esta tesis es la empresa Ecológica Amazon Foods SAC. Y la muestra es tomada del área de cobranzas y al titular de la empresa. Los resultados comprobaron que una incorrecta gestión de cobranzas es dañosa para la empresa, puesto que en el periodo se aumentó las cuentas por cobrar, en cambio no sucedió lo mismo con la utilidad neta ya que en la empresa se mantuvo igual. Del mismo modo, se

analizó que existió un efecto negativo para la empresa, al hacer una comparación los días promedio de cobro con el de los pagos. Llegando a la conclusión de que la empresa, refleja en el estado de situación financiera que las cuentas por cobrar crecieron en un 79% del año 2011 al 2013.

Loyola (2016) en su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo”, en la universidad nacional de Trujillo 2016, tuvo el objetivo de establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. El tipo de estudio de la investigación es descriptivo. La población está representada por las empresas comercializadoras de agroquímicos del distrito de Trujillo, tomando como muestra la empresa Agropecuaria Chimú SRL, utilizando: entrevista al gerente financiero y análisis de estados financieros. Los resultados obtenidos, detalla que las cuentas por cobrar representan un control interno deficiente, manifestándose carencia de políticas de cobranza, existencia desfavorable en los periodos 2013 y 2014, con bajas utilidades que trajo como consecuencia el requebre del volumen de ventas.

También Vásquez & Vega (2016), en Trujillo, realizó su tesis titulada: “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet SAC., distrito de Huanchaco, año 2016”. El objetivo de la investigación es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Consermet SAC. El tipo de estudio es descriptivo utilizando la confiabilidad de alfa de cronbach. La población estuvo constituida por las áreas de ventas, cobranzas, administración, finanzas y contabilidad de la empresa Consermet SAC., se les aplico un cuestionario que constituye el instrumento de recolección de datos de 11 ítems. Como resultado de la investigación, aplicando el análisis de las cuentas por cobrar mediante la encuesta aplicada al personal de cada área y estados financieros, nos demuestra que existen un control deficiente de las cuentas por cobrar, debido a que no se aplica correctamente las políticas o

procedimientos establecidos en la empresa y no existe una correcta función del personal. Asimismo, en el análisis financiero se observa, que la empresa cuenta con una serie de problemas para convertir sus derechos exigibles en efectivo.

Becerra, Biamonte y Palacios (2017) en su investigación titulada: “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa SAC”. En la universidad peruana de las Américas – Lima. Tuvo como objetivo determinar de qué manera las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Ademinsa SAC. En la investigación se utilizó la aplicación de ratios financieros. Se obtuvo como resultados, las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que nos muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 160,090.00. En conclusión, la organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago oportuno y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas, todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes.

2.1.2. Internacional

La investigación realizada por Ortiz (2004), en Venezuela, titulada: “Análisis de los procedimientos contables aplicables a las cuentas por cobrar del consorcio OTEPI GREYSTAR”, en la Universidad de Oriente Núcleo Monagas. Asumió como objetivo analizar los procedimientos contables aplicables a las cuentas por cobrar en el consorcio Otepi Greystar. Esta tesis correspondió a un estudio descriptivo. La población está conformada por cinco (5) personas, del departamento de administración del consorcio Otepi Greystar. Empleando instrumentos de, observación directa, entrevista al personal y revisión documental. Los resultados señalan que las responsabilidades son designadas a una sola persona que realiza varias actividades, servicios extras de parte del cliente el cual evita agilizar la recuperación del efectivo, los registros de servicios facturados no coinciden con los reportes brindados por el área de despacho. La investigación efectuada, llegó a la conclusión que las medidas adoptadas por la empresa para la

aplicación de las políticas de crédito, cobranza, facturación y registro de transacciones, eran deficientes, datos no fiables y la no eficiencia de las operaciones.

Por su parte, Pérez (2006), en México, desarrolló su tesis titulada: "sistema de gestión estratégica de cuentas por cobrar para grandes empresas manufactureras", en el Instituto Politécnico Nacional. Su objetivo fue diseñar un sistema de gestión estratégica de cuentas por cobrar para grandes empresas manufactureras que operan en México D.F., que contribuya una gestión adecuada de riesgo de pago, evitar o minimizar pérdidas por cuentas incobrables y establecer relaciones comerciales rentables. La investigación tiene un estudio descriptivo. El estudio de campo fue mediante un cuestionario aplicado a una muestra de 34 grandes compañías manufactureras en México por sector y tamaño. Teniendo como resultados, problemas en las cuentas por cobrar, existía cartera vencida de antigüedad mayor a 60 días y de cartera litigiosa, asimismo haber registrado pérdidas por cuentas incobrables. Se concluye que el uso de ventas al crédito puede poner en peligro una administración sólida de cuentas por cobrar, por lo que resulta planear estrategias, un desempeño diligente, una disciplina operativa y una coordinación eficaz, para lograr la eficiencia operativa.

Castro (2011), en Guatemala, realizó su investigación titulada: "Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala". Tuvo como objetivo crear una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones a empresas que se dedican a la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala. Esta tesis correspondió a un estudio descriptivo cualitativo y cuantitativo. Toma como referencia a un grupo de 10 PYMES que se dedican al maquilado de prendas de vestir; con base a información financiera históricas de los años 2007 al 2009. Los resultados obtenidos señalan que la tasa de rendimiento sobre la inversión para el año 2009 fue del 21.67%, y el aporte de las ventas al crédito a este rendimiento fue del 15.78%, resultado significativo que demuestra que las cuentas por cobrar merecen

especial atención aplicando políticas de crédito adecuados al giro del negocio, que proyecte beneficios económicos a las empresas. Del análisis efectuado, se concluye que es muy importante aplicar políticas, procedimientos, periodos de crédito, medidas de control, conforme las necesidades y evolución del negocio.

González & Vera (2013), en Venezuela, desarrollaron su tesis titulada: "Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros San Félix C.A, periodo 2011", en la Universidad Nacional Experimental de Guayana.

Asumiendo como objetivo, evaluar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros san Félix CA, periodo 2011.

Correspondió a un estudio de investigación descriptivo. La población estuvo conformada por cinco (5) personas de la empresa Hierros San Feliz C.A., relacionadas directamente con el departamento de ventas y cobranzas, utilizando como técnica la entrevista y un cuestionario. Adquiriendo como resultado el 90% del personal del departamento de ventas y cobranza, sugieren que la empresa debe mejorar la planificación y comunicación entre los departamentos para solucionar el retraso de los cobros de ventas al crédito. Se concluyó que no lleva manuales de procedimientos, falta de comunicación entre el departamento de venta y cobranza, las facturas no son cobradas a tiempo y no existe presión para los clientes morosos.

Según Garcia (2016), en Ecuador, desarrolló su investigación titulada: "Gestión de las cuentas por cobrar en el sistema de riego Manuel de J. Calle, en el periodo 2015", en la Universidad Católica de Cuenca. Tuvo como objetivo constatar la gestión de las cuentas por cobrar en el sistema de riego Manuel de J. Calle, en el periodo 2015. La metodología que se utilizó en la investigación es descriptiva. Tomando como muestra a los socios del sistema de riego Manuel de J. Calle, se les aplicó una entrevista, cuestionario y observación directa. De acuerdo a la investigación se logró determinar debilidades dentro del sistema de riego Manuel de J. Calle, que los usuarios no cancelan el servicio prestado y no se rigen a los reglamentos, optando otorgar un descuento de la cartera del 2015, la

cual se recuperó en un 66.66% teniendo un resultado satisfactorio. Se concluye, dar a conocer a los usuarios sobre las políticas de crédito y las condiciones de cobro, que tiene la entidad para que los clientes tengan conocimiento de sus obligaciones.

2.2. Teoría relacionada al tema

De acuerdo a G. Guajardo (2014), en su libro titulado “contabilidad financiera”, se consideró las mismas dimensiones sobre la variable de cuentas por cobrar, este autor nos menciona que “las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier otro activo, recursos económicos que son propiedad de una organización, los cuales generaran un beneficio en el futuro”. (pg.327)

Así mismo, los autores Warren, Reeve, & Duchac (2009), en su libro titulado “contabilidad financiera” definen la variable de liquidez como un cálculo matemático, donde el resultado de la resta de los activos corrientes y los pasivos corrientes nos dan un indicador de liquidez y solvencia que una empresa tienen en un corto plazo.

2.3. Marco histórico

2.3.1. Origen de las cuentas por cobrar.

Para comprender mejor el origen y evolución de las cuentas por cobrar, es necesario ver el origen de la contabilidad. En ese mismo sentido Nogueira (2005), menciona que la contabilidad se remonta desde periodos muy antiguos, precisamente cuando el hombre ve la necesidad de llevar registros y controles, que se derivan del intercambio comercial (trueque) (p.16-17). El inicio contable queda circunscrito por Fray Lucas Pacciolo en 1994, explicó el funcionamiento de la partida doble partiendo del principio básico de que quien recibe un valor es siempre deudor del mismo, y quien lo entrega es acreedor, identificando no más de cinco cuentas: caja, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar y capital social, Ramos (2012,p.42).

Por su parte, Pérez (2006) atendiendo a su origen, existe dos formas de grupos de cuentas por cobrar: las que se encuentran a cargo de clientes y las que se encuentran a cargo de otros deudores (p.39). En el primer grupo los derechos devengados deben

mostrarse como cuentas por cobrar aun cuando no estuviesen facturados a la fecha de cierre de operación de la entidad, el segundo grupo deberán mostrarse las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores, clasificándolo por concepto, valor y su importancia Carrasco & Farro (2014,p.48).

2.3.2. Origen de la liquidez.

Desde tiempos remotos el hombre ideó sistemas para dar valor a las cosas y poder intercambiarlas, se utilizó el trueque y luego surgió el dinero. Torres, Ramon, & Ortiz (2009), menciona que los antecedentes históricos de la aparición de la liquidez pueden circunscribirse desde tiempos muy antiguos. Las primeras monedas que se conocen, se acuñaron en Lidia, la actual Turquía en el siglo VII a.C. y el pionero en utilizar billetes, fue el emperador mongol, Kubali Khan en el siglo XI. Para él, los billetes eran el certificado de propiedad de una cantidad de monedas de oro. A finales del siglo XVI, el público empezó a usarlos para saldar deudas y realizar pagos, los bancos emitieron certificados por cantidades fijas, los primeros billetes se emitieron en 1694, por el banco de Inglaterra. (p.3)

El dinero se desarrolló en muchas áreas del mundo, remotas entre sí, y en distintas épocas. Surgió por razones que no fueron solo económicas y comerciales, sino políticas, religiosas y sociales.

2.4. Bases teóricas

2.4.1. Gestión de cuentas por cobrar.

2.4.1.1. Gestión.

En consideración, Heredia (citado por Vásquez & Vega, 2016) explica que “es la acción y efecto de realizar tareas con cuidado, esfuerzo y eficiencia, que conduzcan a un objetivo” (p.10). Por otro lado, Rementaria (citado por Vásquez & Vega, 2016) destaca que “es la actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios de su realización, a precisar la organización, estrategia y la gestión” (p.10).

Hecho los conceptos anteriores, se considera la gestión, como la acción y efecto de realizar tareas, también como una actividad profesional.

2.4.1.2. Definición de las cuentas por cobrar.

En la opinión de Bernando, Garcia, Marcillo, & Veliz (2014), sostienen que “la gestión de cuentas por cobrar consiste en representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos y otros derechos” (p.2). “Que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”, conforme a Bravo (citado por Vásquez & Vega, 2016, p.30). De la misma manera, Cardozo (citado por Carrasco & Farro, 2014) afirma que “las cuentas por cobrar representan derechos a reclamar en efectivo u cualquier otra clase de bienes o servicios” (p.46). En ese mismo sentido, Brito (citado por Mairé, 2006) son “derechos de los cuales se espera obtener en el futuro, beneficios económicos” (p.21).

De acuerdo a Gitman (citado por Higuerey, 2007), menciona que “las cuentas por cobrar de una empresa representan la extensión de un crédito a los clientes por un tiempo prudencial, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos” (p.4). Del mismo modo, Guajardo & Andrade (2016), dice que “las cuentas por cobrar se originan de las ventas realizadas a crédito concedido verbalmente a clientes que adquieren servicios o bienes” (p.241).

Mientras tanto, Holmes, Maynard, Edwards y Meier (citado por Ortiz, 2004), dice que “las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa por la entrega de bienes o la prestación de servicios y por otorgar créditos dentro del ejercicio del negocio” (p.16).

Un acercamiento conceptual, se considera la gestión de las cuentas por cobrar, como un derecho exigible, así también como la extensión de un crédito y como una deuda de terceros.

2.4.1.3. Objetivos de las cuentas por cobrar.

Como dice Aguilar (2013), “el objetivo principal de las cuentas por cobrar consiste en registrar, valorar y clasificar en los estados contables, todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, de terceros y de funcionarios y empleados de la compañía” (p.7). “Puede ser a través de facturas, letras, pagares u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios”, según Gonzáles & Vera (2013, p.12).

Tales consideraciones, para los autores Galvez & Pinilla (2008, p.8), Garcia (2016, p.29) y Mairé (2006, p.24), detallan los objetivos de las cuentas por cobrar, entre ellas tenemos.

- Estimular las ventas y ganar clientes.
- Todos los saldos de las cuentas por cobrar estarán sujetos a un control del crédito en cuanto a su identificación, vencimiento y seguimiento de saldos vencidos y no liquidados.
- Los cobros de clientes serán controlados desde su recepción, anotándose inmediatamente en los registros contables, hasta su depósito en las cuentas bancarias.
- Protección y salvaguardia de las cuentas a cobrar y efectivo recibido de los mismos.
- Segregación apropiada de funciones para optimizar y evitar riesgos en los procedimientos de control.

Todos los objetivos favorecen y colabora a que la información financiera contable, reflejada en los estados financieros, sea más fiable o confiable y adecuada, para la toma de decisiones de la entidad.

2.4.1.4. Clasificación de las cuentas por cobrar.

Es de suma importancia clasificar las cuentas por cobrar, para tener un buen control y reconocimiento a la hora de contabilizar sus importes. Atendiendo a su origen, Aguilar (2013), Loyola (2016), Gonzáles & Vera (2013), etc. clasifican de la siguiente manera:

2.4.1.4.1. Cuentas por cobrar comerciales.

Representan las ventas de bienes y servicios relacionados con el giro de negocio de la empresa. Brito (citado por Gonzáles & Vera, (2013), dice que las cuentas por cobrar comerciales, están respaldadas por aceptación de una factura o boleta por parte del cliente.

2.4.1.4.2. Cuentas por cobrar no comerciales.

Son las que se originan por las obligaciones de otros deudores y proceden de fuentes diferentes a la venta de bienes o prestación de servicios, Catacora (citado por Gonzáles & Vera (2013), detalla las obligaciones que están dentro de las cuentas por cobrar no comerciales:

- Cuentas por cobrar a empleados
- Cuentas por cobrar socios
- Cuentas por cobrar intercompañías
- Alquileres por cobrar
- Intereses por cobrar
- Otras cuentas por cobrar

2.4.1.5. Políticas de crédito.

Higuerey (2007) argumenta que “son las normas que establecen los lineamientos, con la finalidad de determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder” (p.4). De la misma manera, Gitman (citado por Leon & Chacin, 2011) “es importante que la empresa tenga fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, donde una aplicación errónea no obtendremos resultados óptimos” (p.4).

En cuanto, Ettinger (citado por Leon & Chacin, 2011) manifiesta que “es el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados” (p.2). En la misma opinión Ettinger (citado por Vásquez & Vega, 2016), “detalla si se concede créditos de manera muy liberal ocasionara perdidas excesivas a la organización” (p.13).

Mientras tanto, Brachfield (citado por Leon & Chacin, 2011) establece que “es la manera como las empresas desean que se ejecuten las actividades relativas al crédito de clientes, así como los juicios que se van a considerar para tomar las decisiones y los objetivos de créditos que han de lograrse” (p.2).

En relación a todos los conceptos, se considera las políticas de crédito, como normas que establecen lineamientos, también como un soporte y como ejecución de créditos.

2.4.1.6. Políticas de cobranza.

Desde el punto de vista, Gitman (citado por Vásquez & Vega, 2016) afirma que “son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida” (p.17). “Considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes, así como sus objetivos y políticas”, en las opiniones de Levy (citado por Aguilar, 2013, p.19) y Revelo (2013, p.20).

Estos procedimientos se explican a continuación:

- Notificación por escrito
- Llamadas telefónicas
- Visitas personales
- Mediante agencias de cobranzas
- Recurso legal
- Otros.

Por su parte, Brachfield (citado por Vásquez & Vega, 2016) señala que “las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento” (p.19).

En cuanto Córdova (citado por Chavez & Toalambo, 2017) indica que “son aquellas políticas utilizadas por la empresa para poder convertir en dinero los valores registrados en las cuentas por cobrar a su vencimiento, la efectividad de las medidas tomadas se refleja en el volumen de sus cuentas incobrables” (p.13).

A manera de resumen final, se considera las políticas de cobranza como procedimientos y como consolidar criterios y normas.

2.4.1.7. Morosidad

De acuerdo con Nogueira (2005, p.13) y Chavez & Toalambo (2017), la morosidad es “el estado en el cual una persona o entidad se haya retrasado en el pago de una deuda a su vencimiento” (p.18). Vinculando el concepto Noriega (2011), dice que “la cuenta no cobrada se considera morosa y la empresa incurre en costos adicionales por gastos de notificaciones pago de intereses y otras medidas” (p.8).

Por otra parte, Emery, Finnerty & Store (citado por Pérez,2006) indican que “clientes que exhiben morosidad, representan un verdadero problema y será difícil que efectúen el pago a la compañía, un elevado índice de morosidad provoca incertidumbre, riesgo en las transacciones y el desequilibrio financiero” (p.26). En esta situación, Galvez & Pinilla (2008) mencionan causas de la morosidad más comunes: la intencionalidad (por parte del deudor) es la primera causa, las otras que provocan la morosidad son: intencionalidad 35%, dificultades financieras 23%, ineficacia administrativa 17%, litigios e incidencias comerciales 7%, otras causas 18%, (p.138). Finalmente, Hernández (citado por Carrasco & Tumbaco, 2013) indica “para la reducción de morosidad hay que implementar buenas prácticas empresariales, nuevas técnicas de cobranza y recaudo de cartera” (p.18).

2.4.1.8.Importancia de las cuentas por cobrar.

De acuerdo a Galvez & Pinilla (2008), “la importancia de la gestión de cuentas por cobrar es utilizar herramientas de mercadotecnia para promover las ventas, las utilidades u para proteger el giro del negocio y la competencia” (p.8). “Estos dos se relacionan con

el otorgamiento del crédito a los clientes”, según Pérez (citado por Chavez & Toalambo, 2017, p.9).

Mientras tanto, Garcia (2016) “las cuentas y documentos por cobrar representan la relación de la inversión al capital de trabajo, activos exigibles y derechos que la empresa tiene sobre sus clientes para obtener beneficios por mercancías vendidas y otros servicios que la empresa tenga” (p.31).

2.4.1.9. Control de las cuentas por cobrar.

Gonzales & Sanabria (2016, p.12) mencionan agregados para un buen control sobre las cuentas por cobrar:

- Analizar la conveniencia de otorgar descuentos por pronto pago o ampliar términos y condiciones.
- Implementar el cobro de intereses moratorios.
- No descuidar la oportunidad de facturación y entrega.
- Utilizar sistemas automáticos para administrar la cartera.

2.4.1.10. Indicadores financieros.

De acuerdo con Carrasco & Tumbaco (2013) y Guajardo & Andrade (2016), mencionan que “consiste en el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos a través de índices, cifras o porcentaje de comparaciones entre sectores, grupos, cuentas, subcuentas, cuyo objetivo es medir la situación financiera o de resultados a una fecha o periodos determinados, para tener una base sólida para la toma de decisiones” (p.22), (p.384). Sobre la base de las ideas expuestas Molina (citado por Chavez & Toalambo, 2017), dice que “existen infinidad de ratios, donde cada empresa, en función de la situación concreta y de los objetivos del análisis, deben seleccionar aquellos ratios que sean más idóneos para la entidad” (p.12).

Atendiendo a estas consideraciones Ramos & Philippatos (citado por Galvez & Pinilla, 2008), detalla que “existen ciertas razones, que se obtienen a partir de los balances

comparativos, aportan antecedentes claves acerca de la situación financiera del solicitante, estos indicadores son: liquidez, gestión, solvencia, rentabilidad, etc.” (p.37).

2.4.1.10.1. Ratios de actividad o gestión.

Según Loyola (2016), “mide la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, son un complemento de las razones de liquidez, ya que permite precisar aproximadamente el periodo de tiempo que la cuenta respectiva (cuentas por cobrar, existencias), necesita para convertirse en dinero” (p.23). Otra forma de contribuir, Guajardo & Andrade (2016) se refieren a “la utilización de activos e indica situaciones como que tantas veces al año una empresa vende sus inventarios o cobra la totalidad de sus cuentas a cargo de sus clientes” (p.385).

En ese mismo sentido, Vásquez & Vega (2016) “las cuentas por cobrar son activos líquidos solo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente” (p.27). “Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos”, de acuerdo a Noriega (2011, p.10).

- Rotación de las cuentas por cobrar

Por su parte, Wild, Subramanyam & Halsey (citado por Pérez & Ramos, 2016) indican que “es la frecuencia, en promedio con que las cuentas por cobrar cumplen un ciclo, la frecuencia con que se recibe y cobran, generalmente un año” (p.23). Sobre las bases de las ideas expuestas, Guajardo & Andrade (2016) mencionan “cuanto mayor sea el número de veces que las ventas a crédito representen las cuentas por cobrar, es decir, las rotaciones, es mejor, ya que indicaría que eficiencia en la cobranza, o bien, que se tienen mejores clientes” (p.387).

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Figura 1 Fórmula de rotación de las cuentas por cobrar

Fuente: (Pérez & Ramos 2016)

- Periodo promedio de cobranza

Según Wild, Subramanyam & Halsey (citado por Pérez & Ramos, 2016) “midan el número de días que se necesitan en promedio para cobrar las cuentas con base en el saldo a final del año de las cuentas por cobrar” (p.23).

Permite apreciar el grado de liquidez de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar X días en el año}}{\text{Ventas anuales}}$$

Fuente: (Pérez & Ramos 2016)

Figura 2 Fórmula de periodo promedio de cobranza.

2.4.1 Liquidez

2.4.2.1 Definición de liquidez.

La liquidez es un indicador financiero que muestra cuanto la empresa posee en recursos para hacer frente sus obligaciones. De este modo, es posible entender la capacidad de endeudamiento del negocio.

Según Garcia (2014), la liquidez es la capacidad que tiene un ente económico para cumplir con sus obligaciones, deudas o compromisos (p.6).

Torres, Ramon & Ortiz (2009) señalan que “la liquidez es posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos contraídos. En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozará de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos” (p.14).

La liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor. Por definición, el dinero es el activo con mayor

liquidez, al igual que los depósitos en bancos. Referirse al dinero y a los activos que pasan a dinero en efectivo rápidamente. Pero para otros elementos que no son dinero, la liquidez presenta dos dimensiones. La primera se remite al tiempo necesario para convertir el activo en dinero; la segunda es el grado de seguridad relacionado con el precio o la razón de conversión. García (citado por Vásquez & Vega, 2016, p.20)

Para Suarez (citado por Díaz, 2012) es el “grado de certidumbre de disposición inmediata de recursos dinerarios sin pérdida”. Tamales y Gallego (citado por Díaz, 2012) entienden por liquidez, la “naturaleza de ciertos activos según la cual son transformables en dinero efectivo de forma efectiva”. Según Perales Gómez (citado por Díaz, 2012), se entiende por liquidez “los medios líquidos efectivos de la empresa” (p.138).

En términos generales, la liquidez puede definirse como “la habilidad para transformar grandes cantidades de un activo, de manera rápida a bajo costo y en el momento que se desee” según Harris (citado por Agudelo, 2010, p.394).

Otras definiciones hacen referencia a la capacidad de afrontar pagos a corto plazo con ingresos a corto plazo; y en un plano más general a la capacidad de pagar pasivo a corto plazo con activo a corto plazo. En una esfera más matemática definen a la liquidez como lo que queda de activo a corto plazo después de pagar todo el pasivo a corto plazo.

2.4.2.2 Tipos de liquidez.

Según Santandreu (2000), la liquidez se divide en tres:

2.4.2.2.1 Liquidez corriente.

El índice de liquidez corriente tiene un enfoque a corto plazo. Por eso, para calcularlo es necesario consultar el activo circulante del negocio, así como las obligaciones financieras inmediatas.

Elimar & Guilherme (2002), “el coeficiente de liquidez corriente indica lo que la empresa tiene en el activo circulante (AC) para cada sol de pasivo circulante (PC); revela la capacidad de la empresa para liquidar sus deudas a corto plazo” (p.9).

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

Figura 3 Fórmula de liquidez general o razón corriente

2.4.2.2.2 Razón ácida.

Con un enfoque aún mayor a corto plazo, el índice de razón ácida excluye el activo circulante del stock del negocio, pues en esa cuenta entran solo los recursos que ya posee la empresa. La liquidez seca es por lo tanto menor que la liquidez corriente.

Elimar & Guilherme (2002) “indican que el coeficiente de razón ácida indica el disponible de la empresa en el activo circulante (AC), excluido el valor de sus existencias (stock), para pagar cada sol de la deuda a corto plazo. Es la medida de capacidad de la organización para pagar, en un determinado momento, sus compromisos a corto plazo, haciendo uso de sus activos de mayor liquidez” (p.9).

Su fórmula es:

$$\text{Razón Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

Figura 4 Fórmula de razón ácida

2.4.2.2.3 Razón defensiva.

Elimar & Guilherme (2002) sostienen que este indicador permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en caja y bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable “tiempo” y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Su fórmula es:

$$\text{Razón Defensiva} = \frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

Figura 5 Fórmula de razón defensiva

2.4.2.3 Importancia de la liquidez.

Vásquez & Vega (2016) mencionan que, “ya sea en las finanzas personales o públicas, la falta de liquidez puede generar atraso en el cumplimiento de los compromisos, aumento de intereses de mora, embargos y hasta el cierre de un negocio. En el ámbito público, esta falta trae consecuencias fiscales y políticas negativas como la imposibilidad de acceder al financiamiento de programas y proyectos, y elevados costos en multas e intereses para una nación, con el consiguiente costo político” (p.21).

Para García, (citado por Matute 2016) la importancia de la liquidez radica en que mediante una buena administración de los recursos financieros, no se generarán atrasos en el cumplimiento de los compromisos y obligaciones adquiridas a corto plazo, evitando de esta forma el aumento de los intereses por mora, embargos, etc.; y en el ámbito público las consecuencias de un mal manejo de la liquidez afectan directamente a la parte fiscal y política, reduciendo el acceso al financiamiento de programas y proyectos, así como también elevados costos en multas e intereses para una nación (p.8).

Una compañía puede vender mucho y generar interesantes ganancias. Pero si no puede cobrar a tiempo a sus clientes, pronto podría verse envuelta en problemas financieros, como la falta de recursos para pagar sus obligaciones inmediatas: desde el pago de servicios hasta salarios para sus trabajadores.

2.5. Marco conceptual

2.5.1. Gestión.

La gestión es la acción, efecto, actividad profesional, de realizar tareas con cuidado, esfuerzo y eficacia, que conduzcan a establecer objetivos y medios de su realización.

2.5.2. Gestión de cuentas por cobrar.

La gestión de cuentas por cobrar consiste en la extensión de un crédito a los clientes por un tiempo determinado, originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos y otros derechos exigibles, que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

2.5.3. Políticas de crédito.

Las políticas de crédito, son las normas que establecen los lineamientos, que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos, con la finalidad de determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder. Es importante que la empresa tenga fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, donde una aplicación errónea no obtendremos resultados óptimos.

2.5.4. Políticas de cobranza.

Las políticas de cobranza son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar, con la finalidad de poder convertir en dinero los valores registrados a su vencimiento, considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes, así como sus objetivos y políticas.

2.5.5. Indicadores financieros.

Consiste en el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos a través de índices, cifras o porcentaje de comparaciones entre sectores, grupos, cuentas, subcuentas, cuyo objetivo es medir la situación financiera o de resultados a una fecha o periodos determinados, para tener una base sólida para la toma de decisiones.

2.5.6. Ratios de actividad o gestión.

Mide la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, son un complemento de las razones de liquidez, ya que permite precisar aproximadamente el periodo de tiempo que la cuenta respectiva (cuentas por cobrar, existencias), necesita para convertirse en dinero.

2.5.7. Liquidez.

La liquidez es un indicador financiero que muestra cuanto la empresa posee en recursos para hacer frente sus obligaciones. De este modo, es posible entender la capacidad de endeudamiento del negocio.

2.5.8. Liquidez corriente.

Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Este es la principal medida de liquidez, muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

2.5.9. Razón acida.

Este indicador descarta a las existencias. De esta manera, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en corto plazo. Es algo más severo que la liquidez corriente.

2.5.10. Razón defensiva.

Este ratio mide la capacidad con la que cuenta la empresa para atender su pasivo corriente recurriendo únicamente a su tesorería e inversiones a corto plazo.

Capítulo III

Materiales y métodos

3.1. Tipo de investigación

Este trabajo de investigación es de nivel explicativo, porque mediante el análisis se identificará las causas y efectos. Al respecto Hernandez, Fernandez, & Baptista (2010) mencionan que el tipo de estudio explicativo pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian (p.83). Así mismo, Sampieri (citado por Vásquez & Vega, 2016) menciona está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales, se enfoca en explicar porque ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o porque se relacionan dos o más variables (p.85).

3.2. Diseño de la investigación

Este trabajo está desarrollado bajo un diseño no experimental. Según Hernandez, Fernandez, & Baptista (2010) este tipo de estudios se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (p.149).

Gráficamente sería de la siguiente manera:

X \implies Y

X: Gestión de las cuentas por cobrar

Y: Liquidez

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población.

Está formada por los estados financieros de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017.

3.3.2. Muestra.

Son: el estado de resultados, balance general, reportes, notas de los estados financieros, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017. Asociada a: Iglesia Adventista del Séptimo Día Peruana del Norte (UPN) y Iglesia Adventista del Séptimo Día (UPS).

3.4. Formulación de hipótesis

3.4.1. Hipótesis general.

La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.

3.4.2. Hipótesis específica.

- La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.
- La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez razón ácida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.
- La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicadores	Definición instrumental	Técnica
Gestión de cuentas por cobrar	Políticas de Crédito	Porcentaje ventas al crédito	$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Ventas}}$	Ratio Financiero
	Políticas de Cobranza	Porcentaje de cobranza	$\frac{\text{Ventas al crédito canceladas}}{\text{Ventas a crédito}}$	Ratio Financiero
	Ratios de Actividad	Rotación de las cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	Ratio Financiero
		Periodo promedio de cobranza	$\frac{\text{Días en el año}}{\text{Rotación de las cuentas por cobrar}}$	Ratio Financiero
Liquidez	Liquidez Corriente	Ratio de liquidez corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Ratio Financiero
	Razón Ácida	Ratio de razón ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Ratio Financiero
	Razón Defensiva	Ratio de razón defensiva	$\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Ratio Financiero

3.6. Instrumento y técnicas de recolección de datos

3.6.1. Diseño del instrumento de investigación.

Para la elaboración de la investigación se aplicó los ratios financieros “ratios de actividad”, que a partir de las principales causas que demuestran los clientes al no cumplir sus obligaciones, se clasificaron en tres ratios principales, luego fue consultada y analizada por expertos en el tema contable.

3.6.2. Técnicas de recolección de datos.

Para el trabajo de investigación se utilizó la técnica de elaboración de ratios financieros, instrumento diseñado especialmente para la investigación, y que será aplicado a los estados financieros de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 -2017. El uso de esta técnica permitirá, tener contacto directo con la unidad de análisis para la obtención de datos de la muestra con respecto a las variables de investigación.

3.6.3. Técnicas de procedimientos y análisis de datos.

Se elaboró un matriz de datos usando el programa Office Excel, para realizar cálculos cuantitativos de las cuentas por cobrar y la liquidez, luego se realizará una limpieza de datos antes de calcular o realizar el análisis.

De todos los datos obtenidos, se pasó a tabular la información usando un programa computacional SPSS (Statiscal Packagefor Social Sciences), considerando la finalidad del estudio, diseño de investigación y escala de medición de las variables.

Capítulo IV

Resultados y discusión

4.1. Resultados

4.1.1. Resultados descriptivos

En esta investigación se analizó las principales variables, las cuentas por cobrar y liquidez, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, comprendiendo los periodos 2013-2017.

Tabla 2

Resultados descriptivos de la variable cuentas por cobrar de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017

		Porcentaje de ventas al crédito		Porcentaje de cobranza		Rotación CxC		Periodo promedio cobranza	
		Desviación		Desviación		Desviación		Desviación	
		Media	estándar	Media	estándar	Media	estándar	Media	estándar
Año	2013	.82	.20	.41	.25	2.47	1.68	233	192.62
	2014	.94	.05	.44	.17	1.91	1.05	243	128.88
	2015	.92	.12	.41	.16	2.08	1.04	194	57.07
	2016	.93	.08	.11	.02	1.15	.34	342	119.94
	2017	.96	.06	.12	.03	.68	.12	545	111.49

En la tabla 2 se observa los resultados descriptivos de la variable independiente gestión de las cuentas por cobrar, el primer indicador porcentaje de ventas al crédito, muestra que en el año 2017 obtuvieron un promedio de 96%, como máximo y en el año 2013 un promedio de 82%, como mínimo. En el segundo indicador, porcentaje de cobranza, muestra que en el año 2014 obtuvieron un promedio de 44% como máximo y en el año 2016 un promedio de 11%, como mínimo. En el tercer indicador, rotación de cuentas por cobrar, muestra las veces en promedio convierten en efectivo sus cuentas por cobrar, que en el año 2013 obtuvieron un promedio de 2.47 veces, como máximo y en el año 2017 un promedio de 0.68 veces, como mínimo. El cuarto indicador, periodo promedio de cobranza, muestra el número de días que se tardan en cobrar a sus clientes, en el año 2017, obtuvieron 545 días como máximo, y en el año 2015, un promedio de 194 días como mínimo.

Tabla 3
Resultados descriptivos de la variable liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017

Año	Liquidez corriente		Razón ácida		Razón defensiva	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
2013	2.50	2.53	2.00	2.12	0.80	0.95
2014	14.64	12.72	13.65	11.97	6.38	5.79
2015	10.83	4.98	10.14	4.66	5.40	2.79
2016	19.78	4.32	18.67	4.11	12.93	2.63
2017	15.20	10.31	14.46	9.78	7.00	5.35

En la tabla 3 se detalla los resultados de la variable dependiente liquidez, el indicador liquidez corriente muestra que por cada S/.1.00 de deuda, en el año 2016 en promedio obtuvieron S/.19.78, como máximo para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo respectivamente, y en el año 2013 en promedio obtuvieron S/.2.50 como mínimo para afrontar sus deudas. De la misma manera, el indicador de razón ácida, muestra que se obtuvo un S/.18.67 como máximo en el año 2016, lo que a su vez nos permite deducir que por cada S/.1.00 que se debe en el pasivo, se cuenta con S/.2.00 como mínimo en el año 2013, respectivamente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios. Finalmente, el indicador de razón defensiva, muestra por cada S/. 1.00 de deuda, en el año 2016 en promedio obtuvieron S/.12.93 como máximo para operar sin recurrir a los flujos de venta, y un S/.0.80 como mínimo en el año 2013.

4.1.2. Resultados explicativos.

4.1.2.1. Gestión de cuentas por cobrar y liquidez corriente.

Tabla 4
Explicación del modelo de la variabilidad sobre liquidez corriente

Resumen del modelo			
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado
1	,320^a	.102	.037

a. Predictores: (Constante), periodo promedio cobranza, porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza, rotación CxC.

En la Tabla 4 resumen del modelo, muestra el valor del coeficiente de R cuadrado ajustado $R^2 = 0.037$ indica que el 3.70 % de la variabilidad de periodo promedio de cobranza, porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza y rotación CxC, explican en la liquidez corriente, y existe un 96.30 % de factores desconocidos.

- incidencia significativa gestión de las cuentas por cobrar y liquidez corriente

Para el objetivo específico 1, que establece determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.

a) Planteamiento de hipótesis

H0: La gestión de las cuentas por cobrar no incide significativamente en la liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.

H1: La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.

b) Regla de decisión

Si, $p \text{ valor} > 0.05$ se acepta la hipótesis nula

Si $p \text{ valor} < 0.05$ se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 5
Determinación de los coeficientes de regresión con respecto a la liquidez corriente

Coeficientes^a						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Error estándar	Beta	T	p valor
	(Constante)	-13.963	13.496		-1.035	.305
	Porcentaje de ventas al crédito	22.477	12.154	.275	1.849	.070
1	Porcentaje de cobranza	-20.646	12.499	-.449	-1.652	.104
	Rotación de CxC	4.626	2.522	.560	1.834	.072
	Periodo promedio cobranza	.013	.011	.239	1.162	.250

a. Variable dependiente: liquidez corriente

La tabla 5 muestra los coeficientes más significativos de la recta de regresión, el cual explica la liquidez corriente, los cuales son: porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza, rotación de CxC y periodo promedio cobranza, son los que tienen mayor poder de incidencia o explicación en la variabilidad de la liquidez corriente; por lo tanto, la ecuación de la recta estimada o ajustada es: liquidez corriente = -13.963 + 22.477 porcentaje de ventas al crédito -20.646 porcentaje de cobranza + 4.626 rotación de CxC + 0.013 periodo promedio cobranza.

Se presenta la incidencia entre los indicadores porcentajes de ventas al crédito y la liquidez corriente, mediante el análisis estadístico R cuadrado se obtuvo el coeficiente 22.477 y un p-valor igual a 0.070 (p valor >0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Para el indicador de porcentaje de cobranza y la liquidez corriente se obtuvieron el coeficiente -20.646 y un p-valor igual a 0.104 (p valor >0.05) por lo tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Así mismo, el indicador de rotación de cuentas por cobrar y la liquidez corriente se obtuvieron el coeficiente 4.626 y un p-valor igual a 0.072 (p valor >0.05) por lo tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Finalmente, el indicador de periodo promedio de cobranza y la liquidez corriente se obtuvieron el coeficiente 0.013 y un p-valor igual a 0.250 (p valor >0.05) por lo tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la

hipótesis alterna, es decir la gestión de las cuentas por cobrar no inciden positivamente con la liquidez corriente.

4.1.2.2. Gestión de las cuentas por cobrar y razón ácida.

Tabla 6
Explicación del modelo de la variabilidad sobre razón ácida

Resumen del modelo			
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado
1	.328^a	.107	.042

a. Predictores: (Constante), periodo promedio cobranza, políticas crédito, políticas cobranza, rotación CxC

En la tabla 6, resumen del modelo, muestra el valor del coeficiente de R cuadrado ajustado $R^2 = 0.042$ indica que el 4.20 % de la variabilidad de periodo promedio de cobranza, porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza y rotación CxC, explican en la razón ácida, y existe un 95.80 % de factores desconocidos.

- incidencia significativa gestión de las cuentas por cobrar y razón ácida

Para el objetivo específico 2, que establece determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de razón ácida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.

a) Planteamiento de hipótesis

H0: La gestión de las cuentas por cobrar no incide significativamente en la liquidez razón ácida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017.

H1: La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez razón ácida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017.

b) **Regla de decisión**

Si, p valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula

Si p valor < 0.05 se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 7
Determinación de los coeficientes de regresión con respecto a la razón ácida

		Coeficientes^a				
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
Modelo		B	Error estándar	Beta	T	p.valor
	(Constante)	-13.446	12.797		-1.051	.298
	Porcentaje de ventas al crédito	21.748	11.525	.280	1.887	.064
1	Porcentaje de cobranza	-20.020	11.852	-.458	-1.689	.097
	Rotación CxC	4.292	2.392	.546	1.795	.078
	Periodo promedio cobranza	.012	.011	.235	1.145	.257

a. Variable dependiente: razón ácida

En la tabla 7 muestra los coeficientes más significativos de la recta de regresión, el cual explica la razón ácida, los cuales son: porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza, rotación de CxC y periodo promedio cobranza, son los que tienen mayor poder de incidencia o explicación en la variabilidad de la razón ácida, por lo tanto, la ecuación de la recta estimada o ajustada es: prueba ácida = -13.446 + 21.748 porcentaje de ventas al crédito -20.020 porcentaje de cobranza + 4.292 rotación de CxC + 0.012 periodo promedio cobranza.

Se presenta la incidencia entre los indicadores porcentajes de ventas al crédito y la razón ácida, mediante el análisis estadístico R cuadrado se obtuvo el coeficiente 21.748 y un p-valor igual a 0.064 (p valor >0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Para el indicador de porcentaje de cobranza y la razón ácida se obtuvo el coeficiente -20.020 y un p-valor igual a 0.097 (p valor >0.05) por lo tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Así mismo, el indicador de

rotación de cuentas por cobrar y la razón ácida se obtuvieron el coeficiente 4.292 y un p-valor igual a 0.078 (p valor >0.05) por lo tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Finalmente, el indicador de periodo promedio de cobranza y la razón ácida se obtuvieron el coeficiente 0.012 y un p-valor igual a 0.257 (p valor >0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir la gestión de las cuentas por cobrar no inciden positivamente con la razón ácida.

4.1.2.3. Gestión de las cuentas por cobrar y razón defensiva.

Tabla 8

Explicación del modelo de variabilidad sobre razón defensiva

Resumen del modelo			
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado
2	,395^b	.156	.111

a. Predictores: (Constante), periodo promedio cobranza, porcentaje de ventas al crédito, porcentaje cobranza, rotación CxC.

b. Predictores: (Constante), porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza, rotación CxC.

En la tabla 8 resumen del modelo, muestra el valor del coeficiente de R cuadrado ajustado $R^2 = 0.111$ indica que el 11.10 % de la variabilidad de periodo promedio de cobranza, porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza y rotación CxC, explican en la razón defensiva, y existe un 88.90 % de factores desconocidos.

- incidencia significativa gestión de las cuentas por cobrar y razón defensiva

Para el objetivo específico 3, que establece determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.

a) Planteamiento de hipótesis

H0: La gestión de las cuentas por cobrar no incide significativamente en la liquidez razón defensiva de la Asociación Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017.

H1: La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez razón defensiva de la Asociación Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017.

b) Regla de decisión

Si, p valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula

Si p valor < 0.05 se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 9
Determinación de los coeficientes de regresión con respecto a la razón defensiva

		Coeficientes^a				
		Coeficientes no estandarizados	Error estándar	Coeficientes estandarizados		
Modelo		B		Beta	t	p.valor
	(Constante)	-5.588	6.312		-0.885	.380
	Porcentaje de ventas al crédito	14.307	6.585	.310	2.173	.034
2	Porcentaje de cobranza	-19.866	6.706	-.764	-2.963	.004
	Rotación CxC	2.932	1.249	.628	2.347	.022

a. Variable dependiente: razón defensiva

En la tabla 09 muestra los coeficientes más significativos de la recta de regresión, el cual explica la razón defensiva, los cuales son: porcentaje de ventas al crédito, porcentaje de cobranza, rotación de CxC, son los que tienen mayor poder de incidencia o explicación en la variabilidad de la razón defensiva, por lo tanto, la ecuación de la recta estimada o ajustada es: razón defensiva = -5.588 + 14.307 porcentaje de ventas al crédito -19.866 porcentaje de cobranza + 2.932 rotación de CxC.

Se presenta la incidencia entre los indicadores porcentajes de ventas al crédito y la razón defensiva, mediante el análisis estadístico R cuadrado se obtuvo el coeficiente 14.307 y un-p valor igual a 0.034 (p valor <0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Para el indicador de porcentaje de cobranza y la razón defensiva se obtuvo el coeficiente -19.866 y un p-valor igual a 0.004 (p valor <0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Así

mismo el indicador de rotación de cuentas por cobrar y la razón defensiva se obtuvieron el coeficiente 2.932 y un p-valor igual a 0.022 (p valor <0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir la gestión de las cuentas por cobrar si inciden positivamente con la razón defensiva.

4.2. Discusión

La presente investigación tiene como propósito determinar la incidencia que causa la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez, en los estados financieros de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodo 2013 al 2017. Se realizó la prueba de normalidad con 60 datos correspondiente a 5 años, por lo tanto, se usó el estadístico R cuadrado.

El análisis de la gestión de cuentas por cobrar puede ser un factor determinante al momento de tomar una decisión relacionada con la aplicación de políticas de crédito, políticas cobranza y ratios de actividad. El presente trabajo estuvo enfocado en realizar un análisis técnico de las cuentas por cobrar de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, utilizando técnicas estadísticas y procedimientos de análisis.

Los resultados que se obtuvieron en esta investigación se encontraron que no existe incidencia entre: gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez corriente, asimismo la gestión de las cuentas por cobrar y la razón ácida, ya que su nivel de significancia es mayor al >0.05, el cual se acepta la hipótesis nula; sin embargo, sí existe incidencia entre la gestión de las cuentas por cobrar y la razón defensiva, por tener un nivel de significancia menor a <0.05, rechazando la hipótesis nula. A pesar de que la gestión de las cuentas por cobrar no incida en relación a la liquidez corriente y razón ácida, existe estudios en la que, si se encontró incidencia, como el estudio de Loyola (2016) en su trabajo titulado, gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo, afirma que la gestión de las cuentas por cobrar si incide en la liquidez, debido a su carente políticas de crédito, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles cliente se deja de

llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que estos poseen en el mercado. De igual manera, Becerra, Biamonte, Palacios, (2017) en su trabajo titulado, cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa “Ademinsa SAC”, dice que las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez, según el análisis comparativo que nos muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015, en el cual la organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago oportuno según lo acordado en el documento y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas.

Se encontró que la gestión de las cuentas por cobrar, expresadas por sus dimensiones: políticas de crédito, políticas de cobranza, ratios de actividad, no inciden favorablemente con la liquidez corriente con un p-valor a 0.070 como mínimo, razón ácida con p-valor a 0.064 como mínimo, por ello, se aceptó la hipótesis nula, de tal manera que la gestión de las cuentas por cobrar no incide en la liquidez corriente, tampoco en la razón ácida, por el contrario la gestión de las cuentas por cobrar si incide en la razón defensiva con un p-valor a 0.034 como máximo. De tal manera, Gonzales & Sanabria (2016), en su trabajo titulado, gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010.2015, dice que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez en la facultad de una universidad particular y reafirma la incidencia con la razón defensiva. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

Se demostró que las políticas de crédito, políticas de cobranza no inciden de manera positiva en la liquidez corriente, razón ácida, razón defensiva. Sin embargo, Vásquez & Vega (2016) indican que sí existe incidencia significativa entre la variable gestión de cuentas por cobrar y la variable liquidez, así como cada una de las dimensiones del cuadro de operaciones de las variables, tales como políticas de crédito, políticas de

cobranza, nivel de ventas, todas ellas influyen significativamente en la liquidez corriente, razón ácida y razón defensiva, nos demuestra que existen un control deficiente de las cuentas por cobrar, debido a que no se aplica debidamente las políticas o procedimientos establecidos en la empresa y no existe una correcta función del personal. Asimismo, en el análisis financiero se observa, que la empresa cuenta con una serie de problemas para convertir sus derechos exigibles en efectivo. Del mismo modo Aguilar (2013), quien concluye que la empresa Petrolera SAC, carece de políticas de crédito, y no cuenta con políticas de cobranza, dando como consecuencia un saldo negativo en sus estados financieros. Finalmente, Pérez (2006), en su investigación aplicado a las empresas manufactureras que operan México, nos aconseja que el uso de ventas al crédito puede poner en peligro una administración solida de cuentas por cobrar, por lo que resulta planificar estrategias, coordinación eficaz, comunicación entre departamentos, para lograr la eficiencia operativa.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1. Conclusiones

Finalmente, presentado el análisis de los resultados, en consideración con el objetivo general y los objetivos específicos, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodo 2013 al 2017.

Para el objetivo específico 1, se concluye que no existe incidencia significativa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez corriente, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodo 2013 – 2017. Este resultado se sustenta por el resultado alcanzado en un 95% de confiabilidad, el estadístico de R cuadrado de 3.37% y un p-valor de 0.70 (p valor >0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, hallando que la gestión de las cuentas por cobrar y liquidez corriente no inciden.

Para el objetivo específico 2, se concluye que no existe incidencia significativa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la razón acida, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodo 2013 – 2017. Este resultado se sustenta por el resultado alcanzado en un 95% de confiabilidad, el estadístico de R cuadrado 4.20% y un p-valor de 0.64 (p-valor >0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, encontrando que la gestión de las cuentas por cobrar y liquidez reflejado en el ratio de razón acida, no inciden.

Para el objetivo específico 3, se concluye que, si existe incidencia significativa directa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la razón defensiva, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodo 2013 – 2017. Este resultado se sustenta por el resultado alcanzado en un 95 % de confiabilidad y el estadístico R cuadrado, que es igual a 0.111 con un p-valor de 0.034 (p valor < 0.05). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

5.2. Recomendaciones

Tras haber analizado los resultados y las conclusiones, se encontró una serie de debilidades, que permite hacer las siguientes recomendaciones:

1. Establecer políticas o manual de procedimientos en el área de crédito y cobranza, principalmente en las actividades de facturación o cobranza, las cuales deben ser realizadas por una sola persona, para garantizar la recuperación oportuna de los créditos y seguimiento riguroso a la entrega de comprobantes y cumplimiento de pagos.
2. Se debe evaluar su información financiera mensualmente, aplicando el análisis horizontal, vertical y ratios financieros, esto le permitirá a la empresa conocer el grado de efectividad para hacer frente a sus obligaciones.
3. Asimismo, en la dimensión ratios de actividad se recomienda realizar análisis permanente de la antigüedad de las cuentas por cobrar para conocer su situación real y aplicar políticas de cobro, con la finalidad de que las cuentas por cobrar que se encuentran vencidas por un tiempo mayor a 90 días puedan disminuir, y de esta manera mejorar su liquidez y rentabilidad.
4. Realizar mensualmente las conciliaciones de las cuentas por cobrar con el área de crédito y cobranza con los registros contables, y aplicar cobro de costo e interés moratorios que intervienen en la gestión y mantenimiento de las cuentas por cobrar.

Referencias

- Agudelo Rueda, D. A. (2010). *Liquidez en los mercados accionarios colombianos*, 23(40), 239–269.
- Aguilar Pinedo, V. H. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. Año 2012*. Universidad San Martín de Porres.
- Becerra Chávez, Luisa Biamonte Nieto, Cinthya Vanessa Palacios Navarro, E. R. (2017). *Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa “Ademinsa S.A.C.”*. Retrieved from
- Bernando Velez, L., Garcia Triviño, A., Marcillo Suastegui, D., & Veliz Suarez, J. (2014). *Cuentas y Documentos por cobrar*.
- Carrasco Jarrin, M. del R., & Tumbaco Lara, I. del J. (2013). *Análisis de la cartera vencida en la liquidez que tiene la empresa Puratoxic S.A. en el ciudad de Guayaquil en el año 2013*. Universidad Estatal de Milagro.
- Carrasco Odar, M. del P., & Farro Espino, C. del M. (2014). *Evaluación del control interno a las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicio Vania E.I.R.L, para mejorar la eficiencia y gestión, durante el periodo 2012*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Chavez Briones, N. A., & Toalambo Soto, G. L. (2017). *Alto índice de cuentas por cobrar en la empresa de insumos Pronepac S.A*. Universidad de Guayaquil.
- Díaz, M. (2012). *El punto de partida de la liquidez*.
- Galvez Mena, C. L., & Pinilla Rojas, K. P. (2008). *Gestión de cuentas por cobrar, teoría y aplicación*. Universidad Del BIO-BIO.
- García Guamán, J. P. (2016). *Gestión de las cuentas por cobrar en el Sistema de Riego Manuel de J. Calle en el periodo 2015*. Universidad Católica de Cuenca.
- García Restrepo, L. Y. (2014). *Liquidez y rentabilidad como factor determinante en el éxito de las empresas.*, 1–15.
- González, A., & Vera, E. (2013). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz CA, Periodo 2011*. Universidad Nacional Experimental de Guayana.
- Gonzales Pisco, E., & Sanabria Bolaños, S. W. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y*

- sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015. Universidad Peruana Unión. Universidad Peruana Union.*
- Gonzales saldaña, A., Hurtado Perez, W., Lazarte Cruz, N., & Rodriguez Ramirez, R. (2015). *Análisis de la gestión de cobranzas y su efecto en la rentabilidad de la empresa Ecológica Amazon Foods SAC. durante el periodo 2011-2013.* Instituto Peruano de Accion Empresarial.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2016). *Contabilidad Para No Contadores.* (J. Mares Chacon, Ed.) (Segunda Ed).
- Guajardo, G. C. (2014). *Contabilidad financiera* (quinta edi). Mexico.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodologia de la investigacion.*
- Higuerey Gomez, A. (2007). *Administración financiera de cuentas por cobrar, vol I, 13.*
- Leon, N., & Chacin, L. (2011). *Políticas de las cuentas por cobrar en las empresas de servicios contables.* Municipio Maracaibo, Val 3, 2–7.
- Loyola Ibañez, C. S. (2016). *Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquimicos en el distrito de Trujillo.* Lexus. Universidad Nacional de Trujillo.
- Luiz Elimar, K., & Otto Guilherme, K. (2002). *Autonomia Financiera, Liquidez Y Capitalizacion Interna Como Factores De Desarrollo Global En Cooperativas Agropecuarias De Rio Grande Del Sur-Brasil.* Revista de Economia Publica, Social y Cooperativa, (43), 60–84.
- Mairé M, M. M. (2006). *Análisis Del Control Interno De Las Cuentas Por Cobrar Llevados En La Unidad De Contabilidad De Los Organismos Oficiales Descentralizados De La Empresa Semda C. a. Periodo Mayo-Septiembre 2005.* Universidad de Oriente.
- Matute Franco, S. H. (2016). *Administración de los Requerimientos de Liquidez en el Sistema Financiero Ecuatoriano.*
- Nogueira, R. M. (2005). *Analisis del sistema de cuentas por cobrar utilizado en la empresa Corporacion Venezolana de Entretenimiento, C.A.* Universidad De Oriente Nucleo Monagas.
- Noriega Castro, J. V. (2011). *Administración de cuentas por cobrar-un enfoque para la toma de decisiones en la industria Maquiladora de prendas de vestir en Guatemala-.*

Universidad de San Carlos de Guatemala.

Ortiz, Y. (2004). *Análisis De Los Procedimientos Contables Aplicables a Las Cuentas Por Cobrar En El Consorcio Otepi Greystar*. Universidad de Oriente.

Pérez Guevara, T., & Ramos Garrido, M. (2016). *Implementación de un sistemas de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis SAC, Trujillo, 2016, 12.*

Pérez Rebollo, N. (2006). *Sistema de gestión estratégica de cuentas por cobrar para grandes empresas manufactureras en Mexico, D.F.* Instituto Politécnico Nacional.

Ramos Herrera, C. J. (2012). *Importancia del estudio de la evolucion de la contabilidad desde una perspectiva científica*. Universidad de Cartagena.

Revelo, S. L. (2013). *Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa "Profemac" de la ciudad de Tulcán. Contabilidad y Auditoría*. Universidad Regional Autonoma de los Andes.

Santandreu, E. (2000). *El análisis de la empresa a través de los ratios*. Union Patronal Metalurgica, 24.

Torres Velat, T., Ramon Riu, P., & Ortiz Arias, A. (2009). *La Gestión de la Liquidez. IDEC Pompeu Fabra*.

Vásquez Muñoz, L., & Vega Plasencia, E. (2016). *Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.a.C., Distrito De Huanchaco, Año 2016.*

WARREN, C., REEVE, J., & DUCHAC, J. (2009). *Contabilidad financiera*. (C. LEARNING, Ed.) (11a. ed.).

ZVI, B., & C. Merton, R. (2003). *Finanzas*. (Pearson, Ed.).

Anexos

Anexo 1 Matriz de Inconsistencia

TITULO: Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 -2017.

	Problemas	Objetivos	Hipótesis	Población Y Muestra	Técnica De Recolección De Datos	Variable	Dimensiones	Metodología
GENERAL	¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017?	Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 – 2017.	La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.	Está formada por los estados financieros de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017.	Para el trabajo de investigación se utilizó la técnica de elaboración de ratios financieros, instrumento diseñado especialmente para la investigación, y que será aplicado a los estados financieros de la Asociación Nuevo Tiempo. El uso de esta técnica permitirá, tener contacto directo con la unidad de análisis para la obtención de datos de la	Gestión de cuentas por cobrar	Políticas de crédito	El tipo de investigación es explicativo
ESPECIFICOS	¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima,	Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo	La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez corriente de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.				Ratios de actividad	

periodos 2013 - 2017?	Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.			muestra con respecto a las variables de investigación.			
¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez razón acida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017?	Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de razón acida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.	La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez razón acida de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.	La muestra estuvo conformada por el estado de resultados, balance general, reportes, notas de los estados financieros, de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 al 2017. Asociada a la Iglesia Adventista del Séptimo Día del Norte (UPN).	Liquidez	Liquidez corriente	El diseño de la investigación es no experimental	
¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017?	Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en el ratio de razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013 - 2017.	La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez razón defensiva de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, Lima, periodos 2013-2017.			Razón acida		
			Razón defensiva				

Anexo 2 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2013.

PERIODO	<u>Ventas al crédito</u>	<u>Ventas al crédito canceladas</u>	<u>Ventas</u>	<u>Cuentas por cobrar X días en el año</u>	<u>Activo Corriente</u>	<u>Activo Corriente - Inventario</u>	<u>Caja y Bancos</u>
	Ventas Totales	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar	Ventas	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente
ENERO 2013	100%	29%	0.67	537	1.05	0.91	0.15
FEBRERO 2013	87%	23%	1.49	241	0.97	0.81	0.17
MARZO 2013	80%	23%	1.61	223	1.02	0.82	0.17
ABRIL 2013	97%	36%	1.62	222	1.00	0.80	0.25
MAYO 2013	66%	3%	1.56	230	1.27	1.05	0.30
JUNIO 2013	95%	20%	0.55	658	1.09	0.90	0.05
JULIO 2013	89%	67%	3.37	107	0.95	0.71	0.37
AGOSTO 2013	44%	24%	1.78	202	2.02	1.45	0.67
SEPTIEMBRE 2013	96%	58%	2.47	146	2.60	1.92	1.28
OCTUBRE 2013	81%	77%	5.44	66	4.35	3.39	1.45
NOVIEMBRE 2013	97%	81%	5.46	66	4.15	3.16	1.35
DICIEMBRE 2013	51%	46%	3.64	99	9.53	8.06	3.36

Anexo 3 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2014.

PERIODO	<u>Ventas al crédito</u>	<u>Ventas al crédito canceladas</u>	<u>Ventas</u>	<u>Cuentas por cobrar X días en el año</u>	<u>Activo Corriente</u>	<u>Activo Corriente - Inventario</u>	<u>Caja y Bancos</u>
	Ventas Totales	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar	Ventas	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente
ENERO 2014	98%	46%	0.86	418	5.99	5.22	2.10
FEBRERO 2014	97%	25%	0.83	435	13.92	13.35	4.69
MARZO 2014	84%	36%	1.85	195	9.94	9.61	4.41
ABRIL 2014	97%	32%	0.78	460	30.26	29.12	12.59
MAYO 2014	91%	46%	2.04	176	16.57	15.20	10.70
JUNIO 2014	91%	56%	2.52	143	11.80	10.67	6.18
JULIO 2014	97%	24%	1.35	266	7.24	6.49	3.12
AGOSTO 2014	87%	44%	2.06	175	10.23	9.44	4.36
SEPTIEMBRE 2014	99%	64%	2.84	127	9.45	8.73	3.30
OCTUBRE 2014	99%	21%	1.29	279	6.84	6.32	1.93
NOVIEMBRE 2014	94%	52%	2.23	161	4.71	4.35	1.86
DICIEMBRE 2014	95%	75%	4.20	86	48.78	45.34	21.30

Anexo 4 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2015.

PERIODO	<u>Ventas al crédito</u>	<u>Ventas al crédito canceladas</u>	<u>Ventas</u>	<u>Cuentas por cobrar X días en el año</u>	<u>Activo Corriente</u>	<u>Activo Corriente - Inventario</u>	<u>Caja y Bancos</u>
	Ventas Totales	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar	Ventas	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente
ENERO 2015	97%	37%	1.62	223	20.84	19.46	9.14
FEBRERO 2015	100%	33%	1.50	241	13.17	12.36	6.11
MARZO 2015	87%	31%	1.67	216	14.32	13.40	6.69
ABRIL 2015	97%	30%	1.46	247	7.07	6.64	3.02
MAYO 2015	99%	42%	1.74	207	5.71	5.34	2.34
JUNIO 2015	88%	30%	1.64	220	4.86	4.56	2.06
JULIO 2015	99%	44%	1.80	200	7.65	7.11	3.53
AGOSTO 2015	90%	47%	2.10	172	8.70	8.16	4.29
SEPTIEMBRE 2015	100%	46%	1.85	195	9.80	9.19	5.48
OCTUBRE 2015	100%	55%	2.24	161	10.79	10.09	6.01
NOVIEMBRE 2015	59%	15%	2.01	179	8.65	8.05	4.61
DICIEMBRE 2015	88%	79%	5.31	68	18.46	17.30	11.54

Anexo 5 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2016.

PERIODO	<u>Ventas al crédito</u>	<u>Ventas al crédito canceladas</u>	<u>Ventas</u>	<u>Cuentas por cobrar X días en el año</u>	<u>Activo Corriente</u>	<u>Activo Corriente - Inventario</u>	<u>Caja y Bancos</u>
	Ventas Totales	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar	Ventas	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente
ENERO 2016	81%	13%	0.79	457	21.60	20.27	12.43
FEBRERO 2016	100%	12%	1.26	286	20.09	18.85	12.95
MARZO 2016	84%	12%	1.02	354	15.52	14.60	9.76
ABRIL 2016	97%	15%	0.95	379	14.61	13.72	9.65
MAYO 2016	99%	9%	1.50	241	16.53	15.56	11.12
JUNIO 2016	85%	12%	1.27	284	16.48	15.51	11.44
JULIO 2016	99%	12%	0.59	610	27.97	26.32	18.23
AGOSTO 2016	100%	7%	1.35	266	21.31	20.08	15.55
SEPTIEMBRE 2016	85%	11%	1.49	242	19.21	18.24	15.07
OCTUBRE 2016	100%	12%	0.89	405	16.54	15.73	12.95
NOVIEMBRE 2016	100%	12%	0.98	369	20.24	19.22	10.72
DICIEMBRE 2016	83%	8%	1.74	207	27.22	25.91	15.24

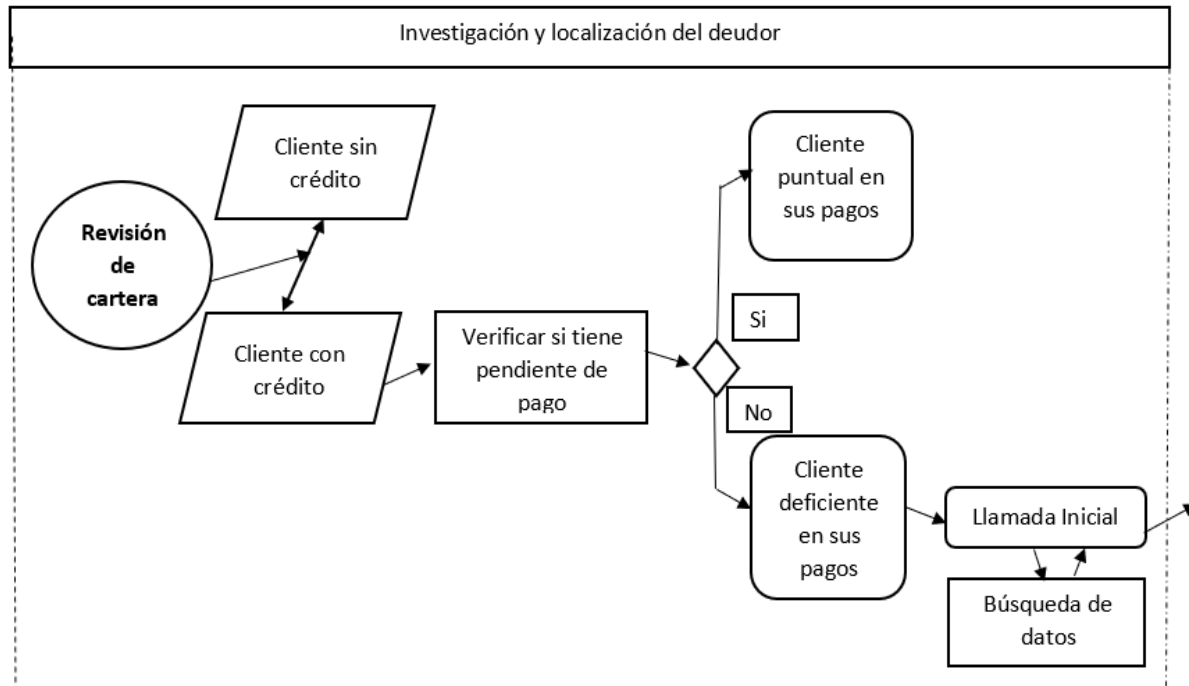
Anexo 6 Ratios de cuentas por cobrar y liquidez – año 2017.

PERIODO	<u>Ventas al crédito</u>	<u>Ventas al crédito canceladas</u>	<u>Ventas</u>	<u>Cuentas por cobrar X días en el año</u>	<u>Activo Corriente</u>	<u>Activo Corriente - Inventario</u>	<u>Caja y Bancos</u>
	Ventas Totales	Ventas al crédito	Cuentas por cobrar	Ventas	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente	Pasivo Corriente
ENERO 2017	100%	13%	0.60	601	43.93	41.64	22.10
FEBRERO 2017	98%	8%	0.43	840	24.24	23.00	10.59
MARZO 2017	85%	14%	0.77	469	15.63	14.83	5.42
ABRIL 2017	99%	15%	0.72	500	14.49	13.74	5.09
MAYO 2017	100%	17%	0.82	439	14.36	13.57	4.31
JUNIO 2017	84%	12%	0.72	498	12.07	11.42	8.12
JULIO 2017	100%	9%	0.74	485	11.62	10.99	7.98
AGOSTO 2017	100%	12%	0.56	640	9.12	8.62	6.75
SEPTIEMBRE 2017	100%	11%	0.70	511	7.15	6.77	2.90
OCTUBRE 2017	100%	12%	0.60	604	7.07	6.69	2.90
NOVIEMBRE 2017	100%	8%	0.66	548	6.88	6.51	2.25
DICIEMBRE 2017	90%	10%	0.89	405	15.80	15.74	5.59

Anexo 7 Diseño de proceso de cobranza

- Investigación y localización del deudor.

Los clientes son clasificados según su estado y su estatus, esto nos permite saber cuántos clientes en gestión tenemos, cuantos ya han cancelado su deuda y cuantos tiene convenios de pago negociados.



Cliente sin crédito: son los clientes que han cancelado su deuda pagando la deuda total o habiendo pagado todas las cuotas de un convenio de pago.

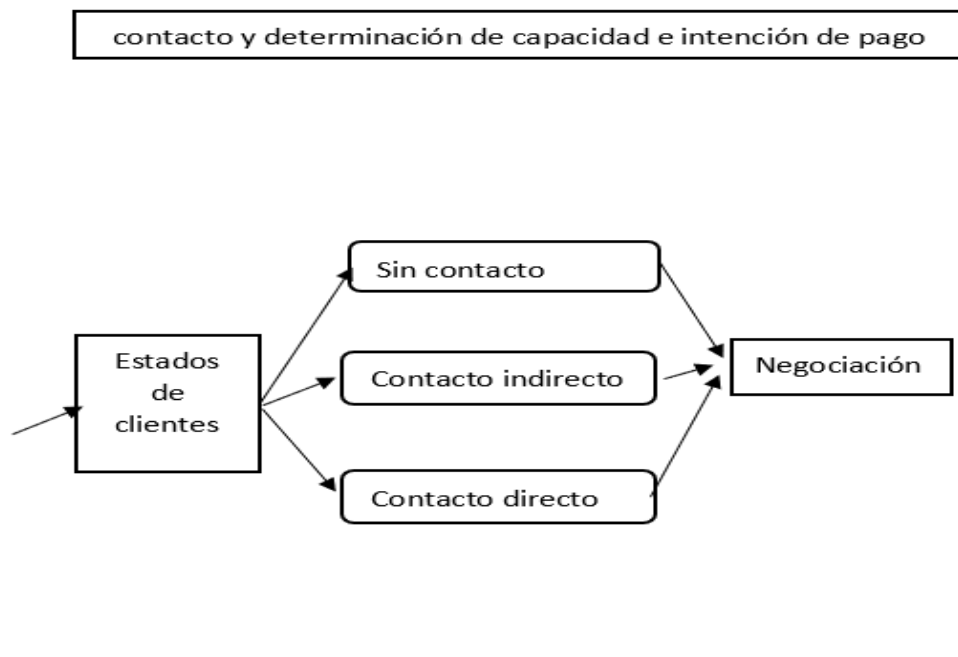
Cliente con crédito: son los clientes que han realizado un convenio de pago en cuotas y están en proceso de pago de las cuotas.

Llamada inicial: todo cliente que empezamos a gestionar y que no tenemos ningún dato previo comienza en este estado inicial.

Búsqueda de datos: en el caso de que no tengamos ningún teléfono de contacto para poder intentar llamar al cliente lo pasamos a este estado, para estos clientes debemos

realizar un proceso de búsqueda de datos por otros medios, se pueden usar diferentes sistemas de información para tratar de conseguir un teléfono que nos permita contactar al cliente.

- Contacto y determinación de capacidad e intención de pago.



Sin contacto: son los clientes que no hemos podido contactar.

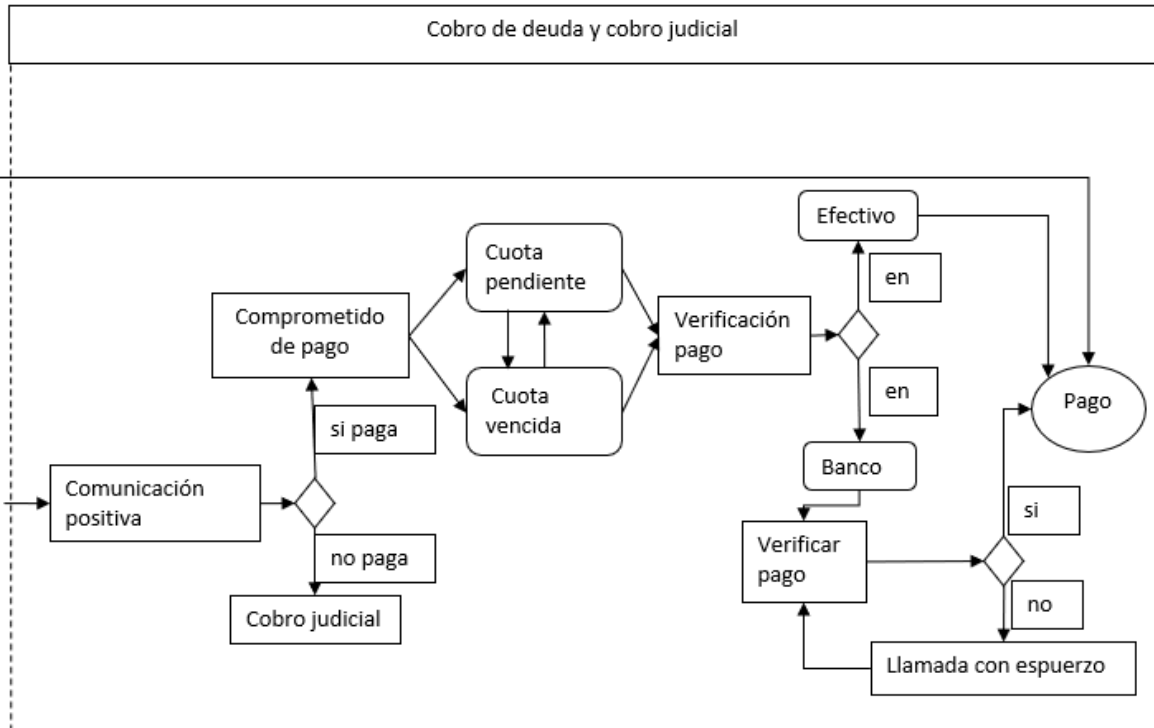
Contacto indirecto: son los clientes con los que hemos podido hablar con una persona que los conoce, pero no con el titular o decisor de pago.

Contacto directo: son los clientes que hemos podido hablar con el titular o decisor de pago, aunque todavía no se ha comprometido a pagar la deuda.

Negociación: clientes con contacto directo que ya hemos negociado el pago y nos ha dado un compromiso de pago.

- Cobro de deuda y cobro judicial.

Se solicita al deudor realizar el pago urgente para no generar conflictos en las relaciones comerciales que mantienen, en este proceso se puede comprender intentos más severos, directos e insistentes mediante teléfono, celulares, cartas notariales e inclusive visitas del jefe de cobranza.



Compromiso de pago: el cliente se ha comprometido a pagar la deuda o parte de ella dentro de un lapso razonable de días.

Anexo 8 Carta de autorización de información financiera de la Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo.



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Lima, 10 de enero 2019

Yo, Juan Daniel Olortegui Velásquez, identificado con DNI N°16022549, con domicilio en Villa Migdal Shalom Mz D-Lt16, distrito Lurigancho, Representante Legal de: Asociación Cultural Radiodifusora Nuevo Tiempo, con RUC N°20505337434. **AUTORIZO** al Sr. Edy Alexander Ruiz Tocas, con DNI N°47902592, con domicilio en MzG-Lt16 Prog. Brisas de Sta Rosa, distrito San Martín de Porres. Para el uso de la información financiera correspondiente a los años 2013 al 2017, para realización de su trabajo de investigación.

Se expide el presente documento para fines consiguientes.


JUAN DANIEL OLORTEGUI VELASQUEZ
GERENTE FINANCIERO

ATENTAMENTE.