



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA  
EMPRESA BETA PHARMA SAC, CALLAO, 2022”

Tesis para optar al título profesional de:

**Contadora Pública**

**Autor:**

Luz Fortunata Ureta Davila

**Asesor:**

Mg. Gilmer Chuquiruna Chavez

<https://orcid.org/0000-0001-7776-0727>

Lima - Perú

2023

**JURADO EVALUADOR**

Jurado 1 Presidente(a)	<b>ROSSMERY ALBARRAN TAYPE</b>
	Nombre y Apellidos

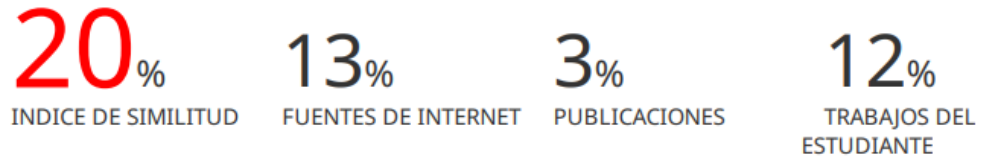
Jurado 2	<b>WALTER CHRISTIAN BERNIA LEÓN</b>
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	<b>GILMER CHUQUIRUNA CHAVEZ</b>
	Nombre y Apellidos

INFORME DE SIMILITUD

Tesis cuentas por cobrar y l

INFORME DE ORIGINALIDAD



ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

6%

★ Submitted to University of La Guajira

Trabajo del estudiante

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

## DEDICATORIA

Dedico con todo mi corazón a mi abuela que fue mi motivación, a mis profesores(as). Por su orientación durante el proceso de mi carrera para lograr mis objetivos trazados como persona, estudiante y profesional

## AGRADECIMIENTO

A mi profesor de tesis, quien con su conocimiento, comprensión y recomendaciones me a permitido a concluir con mucho éxito la presente investigación. A la empresa Beta Pharma SAC, Por permitirme desarrollar la investigación dentro de la empresa. A la Universidad Privado del Norte por formarme y darme conocimiento para ser excelente profesional y por facilitarme las condiciones necesarias para la realización de este proyecto de investigación.

**Tabla de contenido**

JURADO CALIFICADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	18
CAPÍTULO III: RESULTADOS	22
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	30
REFERENCIAS	34
ANEXOS	37

## Índice de tablas

Tabla 1: <i>Análisis de datos según el indicador financiero 2022</i> .....	22
Tabla 2: <i>La empresa cuenta con política de cobranzas</i> .....	23
Tabla 3: <i>La empresa cumple con la política de cobranza</i> .....	24
Tabla 4: <i>Afecta la política de cobranza a la liquidez de la empresa</i> .....	25
Tabla 5: <i>La empresa cuenta con la política de venta al crédito</i> .....	26
Tabla 6: <i>La empresa cumple con la política de venta al crédito</i> .....	26
Tabla 7: <i>Afecta la política de ventas al crédito a la liquidez de la empresa</i> .....	28

## Índice de figuras

Figura 1: <i>La empresa cuenta con política de cobranzas</i> .....	23
Figura 2: <i>La empresa cumple con la política de cobranza</i> .....	24
Figura 3: <i>Afecta la política de cobranza a la liquidez de la empresa</i> .....	25
Figura 4: <i>La empresa cuenta con la política de venta al crédito</i> .....	26
Figura 5: <i>La empresa cumple con la política de venta al crédito</i> .....	27
Figura 6: <i>Afecta la política de ventas al crédito a la liquidez de la empresa</i> .....	28



## RESUMEN

La presente investigación titulada: Cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Beta Pharma SAC, Callao, 2022, las cuales al no aplicar correctamente las políticas de cobranza y las políticas de ventas al crédito afecta en la liquidez generando así un déficit dinerario, por lo que no puede cubrir sus obligaciones. La investigación tuvo como objetivo: Determinar de qué manera las cuentas por cobrar comerciales afecta en la liquidez. La investigación siguió el enfoque mixto, de tipo aplicada, de corte transversal, de alcance descriptivo y de diseño no experimental. La técnica utilizada fue análisis documental y la encuesta, los instrumentos utilizados fue la ficha de análisis documental y el cuestionario. Principales resultados obtenidos evidencian entre las variables cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa. Obtenido como resultado de ratios liquidez general 1.25 tiene de capacidad de pago en corto plazo y calculando liquidez sin cuentas por cobrar tiene 0.74 no cuenta con la capacidad de pago para realizar su pago a corto plazo ya es menor a 1. Tiene la necesidad de aplicar nuevos indicadores que mejores en cobro, también indica que si afecta provenientes de ventas al crédito ya que hay un déficit de cobro. Se concluye que la política de cobranza y la política de ventas al crédito se relaciona significativa entre las dos variables y afecta la liquidez, se recomienda que mejoren las estrategias de gestión de cuentas por cobrar y también que avalúen a sus clientes si tiene la capacidad de pago, con lo que la liquidez también mejore.

**PALABRAS CLAVES:** Cuentas por cobrar, liquidez, política de cobranza, política de ventas al crédito.

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Las cuentas por cobrar son un activo vital para las empresas, ya que representan los montos que los clientes les deben por bienes o servicios vendidos a crédito. Sin embargo, cuando estas cuentas no se gestionan adecuadamente, pueden surgir problemas significativos que afectan la liquidez de las empresas a nivel mundial.

Uno de los problemas principales es la morosidad en los pagos. Los clientes pueden retrasarse en sus pagos, lo que afecta el flujo de efectivo de la empresa. Esto puede ser especialmente problemático para las empresas más pequeñas o aquellas que dependen en gran medida de un pequeño grupo de clientes. El retraso en los pagos puede provocar dificultades financieras, afectar la capacidad de pagar a proveedores o incluso llevar a la empresa a tomar préstamos para cubrir sus gastos operativos.

A nivel mundial, este problema es común en muchas empresas, independientemente de su tamaño o industria. Las diferencias en regulaciones, prácticas comerciales y comportamientos culturales también pueden influir en la manera en que las empresas enfrentan estos desafíos en diferentes regiones del mundo.

En el Perú las empresas de droguería son reguladas por la disposición de la Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas – DIGEMID entidad perteneciente al Ministerio de Salud quienes decretan los lineamientos para afianzar la eficiencia, seguridad y la calidad de los productos farmacéuticos, depósitos médicos y productos sanitarios a favor de la salud de los habitantes. La mayoría de farmacéuticas venden al crédito, lo que les origina cuentas por cobrar a corto plazo o largo plazo.

En relación a Beta Pharma, según el plan contable general empresarial cuenta 12 Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros del año 2022 es de 40.64% según que reflejada en su Estado de Situación Financiera de la empresa del Total Activo Corriente. Venta al crédito tiene el riesgo de tener clientes que no pagan, lo que le origina problemas de liquidez a la empresa.

Lino (2018) en su tesis titulada “ Gestion de Cuentas por Cobrar y Liquidez en la Empresa Comercializadora Ecuatoriana de Calzado, Comecsa S.A., Canton La Libertad ,Año 2017” tuvo como objetivo principal determinar la gestion de cuentas por cobrar que afecta la liquidez de la empresa ,de acuerdo con la metodología de campo aplicado al estudio realizado y utilizado los estados financieros de la compania ,se desarrollo una investigacion descriptiva ,obteniendo como resultado de la investigacion revelar deficit de gestion de cuentas por cobrar obteniendo mediante analisis comparativos de los estados financieros de los periodos 2014-2017 esta cuenta representa el 65.05% de total de sus activos ,cuyo importe es de \$2,601,540.31 incumpliendo sus obligacione ,sistucion que ocasiona deduccion de liquidez y sostuvo como conclusion que realmente las cuentas por cobrar incide en la liquidez absoluta de la empresa.

Rodriguez & Zambrano (2023) en su tesis titulada “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Servimedi S.A.”, tuvo como objetivo principal que los indicadores sean aplicadas con veracidad para el control de cuentas por cobrar, la metodología aplicada a la investigación fue exploratoria, no experimental que va permitir saber las distintas maneras de disminuir la cobranza y tener una liquidez inmediata, además tiene como resultados obtenidos de la necesidad de aplicar nuevos indicadores que mejoren el manejo de cuentas por cobrar y tener rápido la liquidez, rotación de cuentas por cobrar (días) en base

al indicador promedio para el año 2020, tarda en 84 días en cobrar, es decir en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, lo cual disminuye para el año 2021 en 57 días, por lo tanto en conclusión indica que requiere un cambio en la gestión de cuentas por cobrar para recuperar la liquidez inmediata.

Contreras & Espinoza (2022) con su tesis titulada “El control contable de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de Sociedad Química del Norte SAC, Independencia, 2019” tuvo como objetivo determinar de qué manera incide cuentas por cobrar en la liquidez, a través de metodología de enfoque cuantitativo, tipo aplicada, nivel correlacional y diseño no experimental, según el resultado indica que si afecta cuentas por cobrar a la liquidez de la empresa proveniente de ventas al crédito por parte de la empresa, para el periodo 2018, representa el 71.97% y, para el 2019 de 70.97% del activo total y una deficiencia en el control contable de esa cuenta y llegó a la conclusión que cuentas por cobrar afectan directamente a la liquidez de la empresa ya que se demora en convertirse en efectivo.

Andrade & Camones (2022) indica en su tesis titulada “Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las PYMES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020”. Indica en su objetivo señalar la finalidad de las cuentas por cobrar con la liquidez. Mediante la metodología de enfoque cuantitativo tipo aplicada con un nivel correlacional, técnica la encuesta, instrumento cuestionario. Además en su resultado evidencia una relación positiva moderada de (0.619) entre las dos variables cuentas por cobrar y la liquidez. Además, llega a la siguiente conclusión que las cuentas por cobrar si incide positivamente y claro en la liquidez.

Gómez & Purizaca (2020) Según su tesis titulado “Gestión de cuentas por cobrar y la percepción de liquidez en la empresa Inversiones Impex SAC. Callao-2020” finalidad de

su objetivo es analizar qué relación tiene las dos variables. De acuerdo a la metodología utilizada tipo de investigación es de descriptiva-correlacional, con enfoque cuantitativa, utilizando técnica recolección de datos. Dando como resultado final de la investigación cuentas por cobrar esta con un 62.9% contra la liquidez es de 65.7%. Llegando a la siguiente conclusión que no incide cuentas por cobrar a la variable liquidez.

Vargas (2018) Según su tesis titulada “Las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en la empresa Multicargas & Asociados del distrito de Callao 2018” de acuerdo a su objetivo es verificar de qué manera cuentas por cobrar incide en la liquidez. El método que aplico fue no experimental transversal, aplicado, correlacional causal y se aplicó método de la hipótesis deductiva. Dando como resultado que, si existe relación entre las dos variables mencionadas, además 76.1% explicada de las cuentas por cobrar consta de política de cobranza, capacidad de pago y obligaciones. Llegando a la conclusión que las dimensiones de cuentas por cobrar si mantiene la relación con la liquidez de la empresa.

### **De la variable Cuentas por cobrar**

Walter (2010) señala que las cuentas por cobrar representan los derechos de cobro a los clientes que nacen de las ventas al crédito realizadas que pueden ser de bienes o servicios de acuerdo a lo que se dedica cada empresa-

Cedeño et al ( 2021) sostiene que las cuentas por cobrar representan las ventas al crédito y da facilidad para adquirir los productos que ofrecen la empresa a su clientes o consumidores finales.

### **Política de cobranza:**

Morales & Morales (2014) la política de cobranza es adoptada por la empresa, existe muchos factores que influyen para la determinación de tipo de política que las convenga para su situación que son las siguientes.

Capital. Contar con capital propio para diseñar la política de cobranza, dado que, si no recupera los créditos otorgados a sus clientes, la empresa sufrirá de recursos financieros y eso puede traer problemas para su desarrollo de sus operaciones.

Competencia. Es necesario conocer la competencia que benéficos ofrecen a sus clientes, y para aquellas empresas que tienen su política de cobranza sea más rígida afectara su nivel de ingreso.

Tipo de mercancía. Los productos que son más susceptibles de caducar o deterioro rápido, tienen la necesidad de venderse al crédito; en estos casos deben ser más estrictos la política de cobranza.

Clase de clientes. Algunos clientes pagan con un llamado o mensaje recordatorios que tienen una deuda. Los clientes que no quieren pagar se debe implementar la política de cobranza que incluya acciones legales inmediatas.

(Institución Universitaria Escolme , s.f.) son procedimientos que se sigue para cobrar a los clientes deudores siempre y cuando ya están vencidas.

### **Política de ventas al crédito:**

De la cruz (2011) la política de venta al crédito permite que los clientes paguen después o hagan pagos parciales. Se deben establecer procedimientos claros, precisos para los futuros clientes y no tener problema al momento de exigir la deuda adquirida, también se debe establecer un límite máximo de crédito a cada cliente que se tiene.

### De la variable Liquidez

Chong et al (2019) sostiene que el dinero en efectivo o equivalentes de efectivo que mantiene la empresa es la liquidez inmediata que posee para que pueda pagar sus deudas.

Gutiérrez & Tapia (2020) define que la liquidez estable la medición de los activos circulante que debe ser invertido en corto plazo con las siguientes ratios, razón corriente, prueba acida y razón líquida determinan la capacidad de las empresas si pueden pagar su compromiso o sus deudas adquiridas durante el periodo.

#### Liquidez general:

Aching (2006) la ratio de liquidez general o razón corriente se obtiene dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye la caja, bancos, cuentas por cobrar y letras por cobrar, valor de fácil negociación e inventarios, este es uno de los ratios más importantes para medir la capacidad de liquidez que puede contar la empresa a corto plazo y cumplir con sus obligaciones.

LIQUIDEZ GENERAL	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	= veces
------------------	---	---------

La justificación de la investigación sobre la empresa Beta Pharma S.A.C, se debe a que las cuenta 12 cuentas por cobrar comerciales tiene un elevado monto debido al otorgamiento de líneas de crédito a los clientes, los cuales en esta etapa de la pandemia Covid-19 , los clientes ha tenido dificultad para cubrir con sus gastos en determinada fecha , lo cual afecta en los ingresos de la empresa Beta Pharma S.A.C , para que pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo , para ello es importante determinar la relación entre las cuentas por cobrar comerciales y la liquidez en la empresa.

## 1.2. Formulación del problema

¿De qué manera las cuentas por cobrar comerciales afectan en la liquidez en la empresa BETA PHARMA SAC, Callao, ¿2022?

### **Preguntas específicas:**

¿De qué manera la política de cobranza afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022?

¿De qué manera la política de ventas al crédito afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022?

## 1.3. Objetivo general

Determinar de qué manera las cuentas por cobrar comerciales afectan en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022.

### **Objetivos específicos:**

Determinar de qué manera la política de cobranza afecta en la liquidez en Beta Pharma, Callao, 2022.

Determinar de qué manera la política de ventas al crédito afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022.

## 1.4. Hipótesis

Las Cuentas por cobrar comerciales afectan negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022.

### **Hipótesis específicas:**



La política de cobranza de cuentas por cobrar comerciales afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022.

La política de ventas al crédito afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022.

## CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

La investigación contara con enfoque mixta (Hernández, 2010) investigación mixta no es sustituir a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, si no usar ambos enfoques en un mismo estudio.

Nivel aplicado, Baena (2017) indica que el nivel aplicado se plantea problemas concretos que requiere soluciones inmediatas después de analizar, comparar y tener resultados e iguales de específicas.

Alcance transversal descriptiva, Sampieri & Mendoza (2018) Sirve para efectuar observaciones en dos o más periodos. Tales puntos o periodos son especificados en la investigación para conocer los hechos y la realidad del problema, en un periodo determinado

Diseño de la investigación no experimental, Cortés & Iglesias (2004) la investigación no experimental es la que no manipula ninguna información de las variables a estudiar. Este tipo de investigación tiene la finalidad de observar problema tal como se dan en su situación actual, para después estudiar. En un estudio no experimental no se constituye ningún hecho o situación, sino que se estudia hechos ya existentes.

La población será definida como todo un conjunto de documentos, información o hechos relacionados entre sí de la empresa Beta Pharma SAC.

López (2004) indica que la poblacion es un conjunto de personas u objetito de lo que se desea conocer elgo en la investigacion que se esta realizando.

La muestra es un subconjunto de la población que se está estudiando y para la nuestra de la investigación es Estado de Situación Financiera, la política de cobranza y la política de

ventas al crédito 2022 proporcionados por parte de la empresa y sirve para sacar conclusiones de la población.

Arias et al ( 2016) indica que la muestras es como parte o grupo perteneciente a la poblacion de estudio para ser objetiva requiere ser seleccionada con tecnica adecuadas .

### **Técnicas e instrumentos**

Las tecnicas que se utilizó fueron analisis documental y encuesta para la recoleccion de dato fue el Estado de Situacion Financiero, política de cobranza y política de ventas al crédito 2022 .

Los instrumentos de recoleccion fue aplicado la ficha de analisis documental y el cuestionario para la investigacion.

La tecnica utilizada es el analisis documental ,la cual es una forma de recojo de datos ,caracteristico de la investigacion es cualitativa (Ortega, 2024). Consiste en describir de forma exhaustiva los elementos de un documentos ya existentes para analizar los datos, de tal manera se utilizo la ficha de analisis documental .Aplicar esta instrumento nos permitio identificar los contenidos de estado de situacion financiera que responde a la los ratios de liquidez general y liquidez sin cuentas por cobrar , asi tambien ,nos ayudo a identicar si la empresa tiene la capacidad de pago en corto plazo con sus obligaciones .

(J y otros, 2003) La tecnica de encuesta es un procedimiento muy utilizado , a fin de obtener informacion de una poblacion o muestra de ella .

Lifeder (2021). sostiene en su publicacion la observacion es una tecnica que cosiste precisamente en observar el desarrollo del problema que se desea analizar .Este metodo

puede usarse para obtener informacion cualitativa o cuantitativa de acuerdo con el metodo que se realiza es uno de los elementos fundamentales de la investigacion .

### **Procedimiento de recolección de datos**

Las acciones que se realizaron en el precedente trabajo de investigación fueron los siguientes puntos:

- Investigar cuales fueron los problemas de Beta Pharma SAC
- Determinar el enfoque de la investigación
- Formular el problema de la presente tesis
- Identificar los variables independientes y dependiente
- Plantear los objetivos generales y especificas
- Formular la hipótesis general y especifica
- Establecer la muestra de investigación a realizar
- Aplicar las técnica e instrumento de recolección de datos para el desarrollo de la investigación
- Lleno de ficha de análisis documental
- Lleno de los cuestionarios

### **Procedimiento de tratamiento y análisis de datos**

Para procesar y alanizar la informacion obtenida se utilizo programas de Microsoft Office como el Excel mediante el cual se calculo indicadores. Calcular los ratios de liquidez.

### **Aspecto ético.**

En el desarrollo de la presente investigación se siguieron los principales éticos tales como la objetividad y la honestidad, así mismo se cumplieron los reglamentos y la normatividad de la Universidad Privada del Norte.

### CAPÍTULO III: RESULTADOS

A continuación, se va a proceder a desarrollar los resultados de los objetivos planteados en nuestra investigación titulada como “cuentas por cobrar comerciales y la liquidez de la empresa Beta Pharma SAC, Callao, 2022”, teniendo en cuenta la técnica de análisis documental y la encuesta. También como instrumento ficha de análisis documental y el cuestionario. Se realizó el análisis al estado de situación financiera.

Determinar de qué manera las cuentas por cobrar comerciales afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022. Teniendo en cuenta como instrumento ficha de análisis documental en la presente investigación, se ha realizado el análisis al estado de situación financiero considerando ficha de análisis documental, se tiene el siguiente comentario.

#### Tabla 1

*Análisis de datos según el indicador financiero 2022*

<b>Índice financiero</b>	<b>Año 2022 %</b>
Liquidez General	1.2523
Liquidez sin cuentas por cobrar	0.7434

Nota. Según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera utilizando la ratio de liquidez general en el año 2022 cuenta con una liquidez de 1.2523 suficiente para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo. Se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes. Para que la empresa no tenga problema de liquidez la ratio no deberá ser menor a 1%. El efecto de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez podemos ver que afecta ya que la ratio baja a 0.7434 lo que dice que la empresa no sería capaz de solventar sus obligaciones a corto plazo.

#### **Objetivos específicos:**

Determinar de qué manera la política de cobranza afecta en la liquidez en Beta Pharma, Callao, 2022. Teniendo en cuenta como instrumento el cuestionario en la presente investigación, se ha formulado las preguntas a los colaboradores de la empresa y se tiene el siguiente comentario.

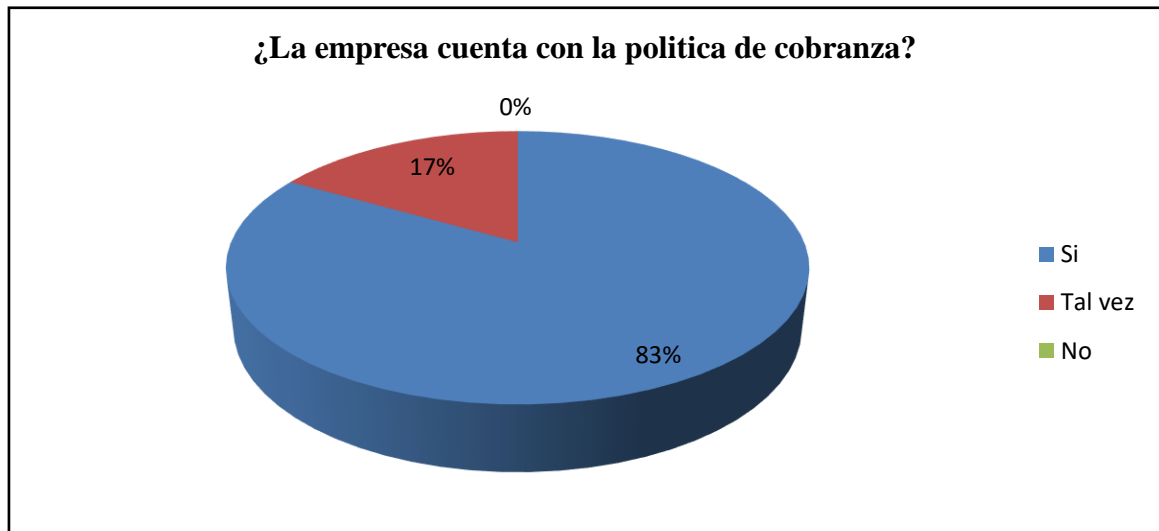
**Tabla 2**

*La empresa cuenta con política de cobranzas*

Respuestas	Trabajadores	%
Si	5	83%
Tal vez	1	17%
No	0	0%
Total	6	100%

**Figura 1**

*La empresa cuenta con la política de cobranza*



*Nota.* Del 100% del cuestionario el 83% respondieron que si existe en la organización la política de cobranza lo que nos permite que la política de cobranza afecta a la liquidez de

la empresa y el 17% indica que tal vez si existe estas políticas de cobranza en la empresa. Por lo tanto, en la empresa si tienen conocimiento de la política de cobranza.

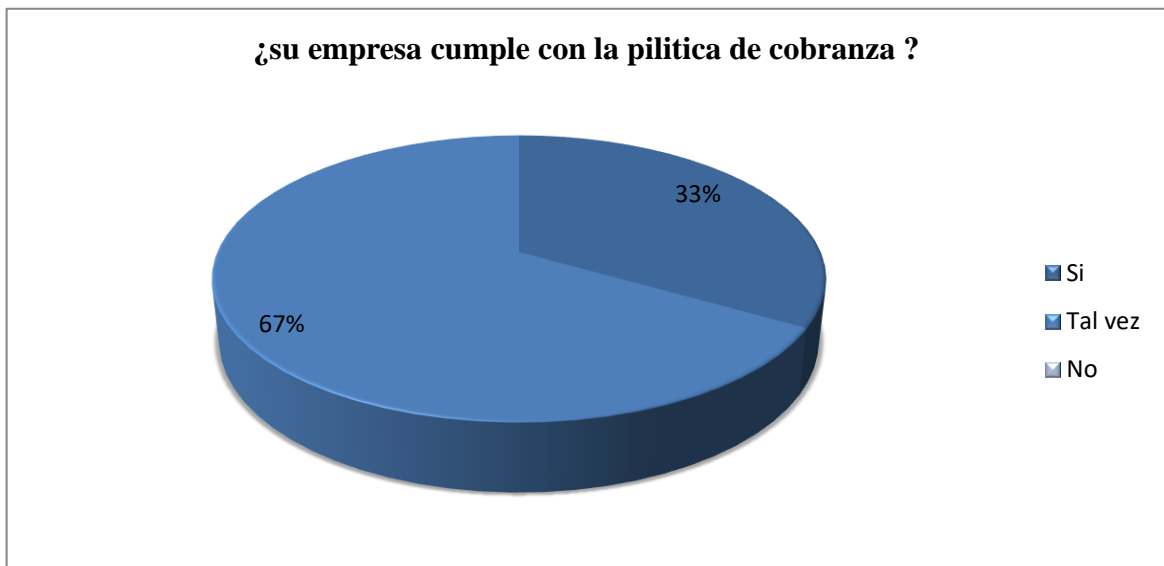
**Tabla 3**

*La empresa cumple con la política de cobranza*

Respuestas	Trabajadores	%
Si	2	33%
Tal vez	4	67%
No	0	0%
Total	6	100%

**Figura 2**

*La empresa cumple con la politica de cobranza*



*Nota.* Del 100% del cuestionario el 67% respondieron que a veces cumplen y a veces no con la política de cobranza dentro de la empresa, lo que permite ver que el incumplimiento de la política de cobranza afecta la liquidez de la empresa. Por lo tanto, en la empresa no podrás desempeñarse correctamente.



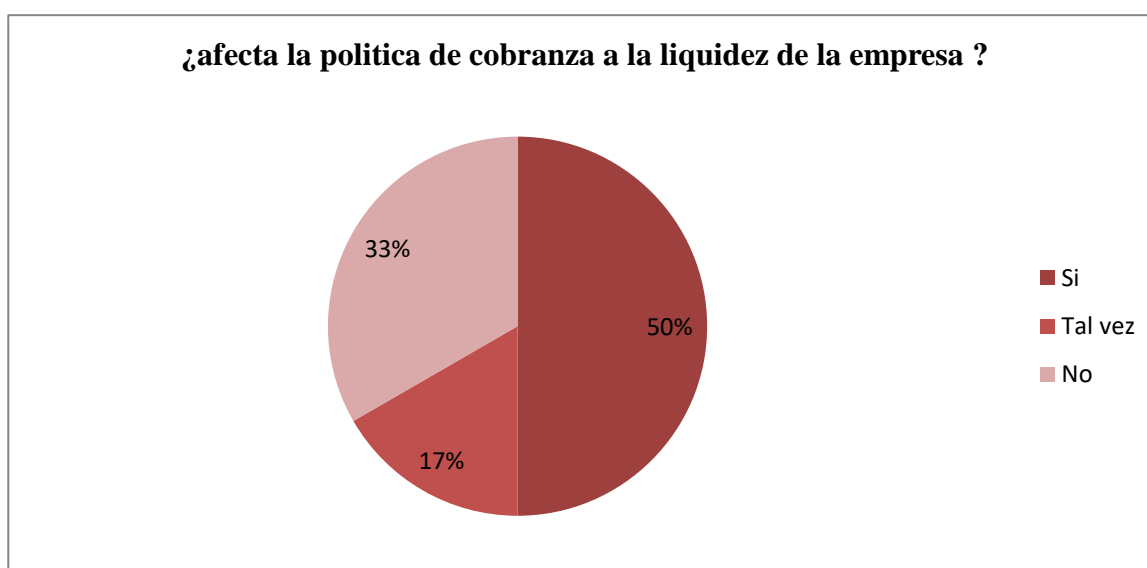
**Tabla 4**

*Afecta la política de cobranza a la liquidez de la empresa*

Respuestas	Trabajadores	%
Si	3	50%
Tal vez	1	17%
No	2	33%
Total	6	100%

**Figura 3**

*Afecta la política de cobranza a la liquidez de la empresa*



*Nota.* del 100% de cuestionario el 50% dice si afecta la política de cobranza en la liquidez de la empresa, el 33% dice que no afecta a la liquidez de la empresa y el 17% tal vez si afecta o también tal vez no.

Determinar de qué manera la política de ventas al crédito afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022. Teniendo en cuenta como instrumento el cuestionario en la

presente investigación, se ha formulado las preguntas a los colaboradores de la empresa y se tiene el siguiente comentario.

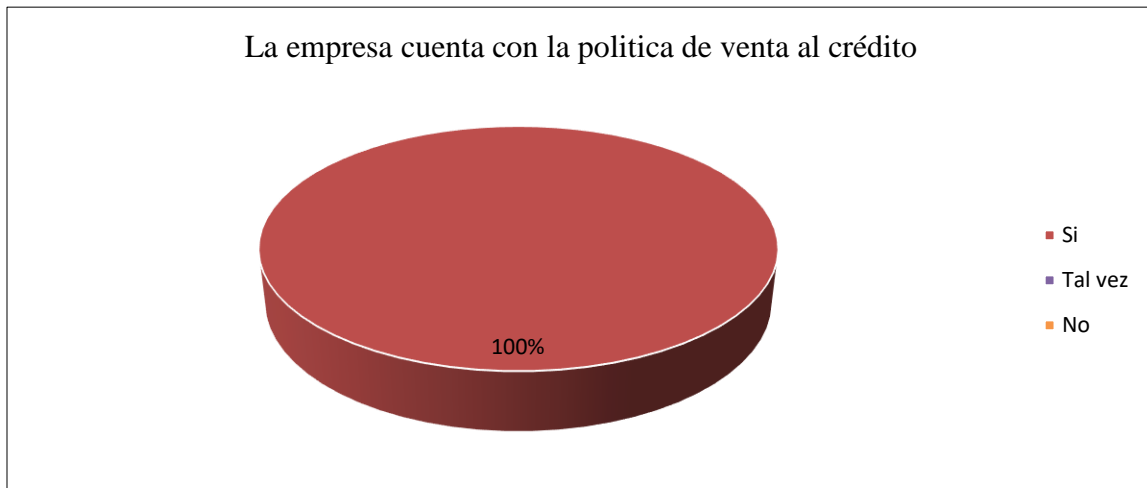
**Tabla 5**

*La empresa cuenta con la política de venta al crédito*

<b>Respuestas</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>%</b>
Si	6	100%
Tal vez	0	0%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Figura 4**

*La empresa cuenta con la política de venta al crédito*



*Nota.* De 100% del cuestionario el 100% respondieron que si cuenta con la política de venta la empresa. Según lo analizado cada uno de los colaboradores conocen el tema.

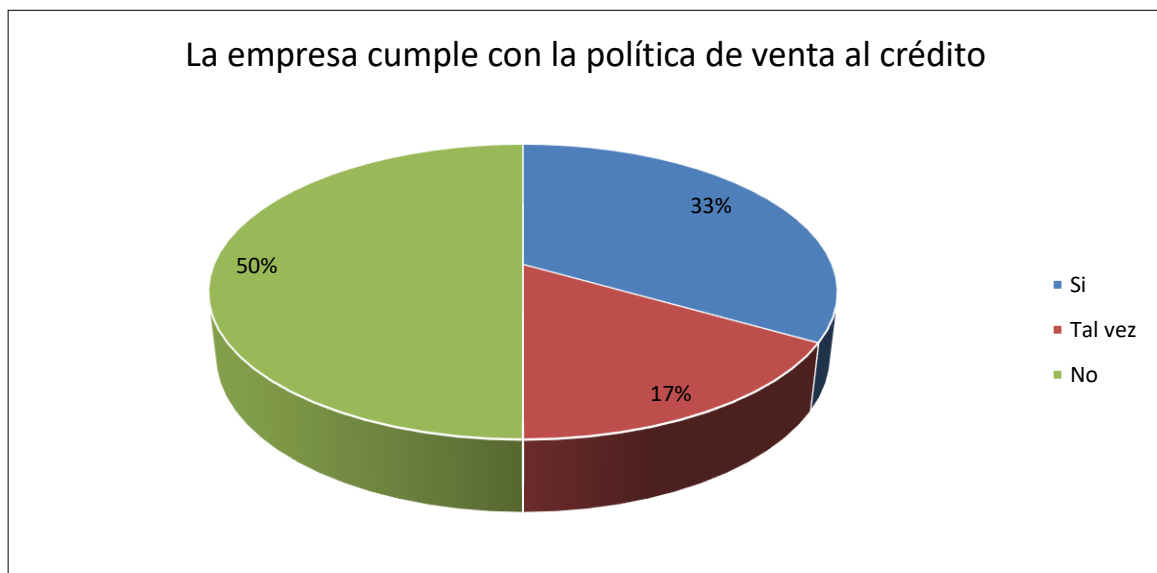
**Tabla 6**

*La empresa cumple con la política de venta al crédito*

Respuestas	Trabajadores	%
Si	2	33%
Tal vez	1	17%
No	3	50%
Total	6	100%

**Figura 5**

*La empresa cumple con la política de venta al crédito*



*Nota.* De 100% del cuestionario el 33% afirma que, sí cumple con la política de ventas en la empresa, el 17% respondieron que tal vez si conocen o tal vez no conocen del tema y el 50% mencionan que no cumplen con la política de ventas al crédito ya que solo tenían para facturar los días autorizadas por la DIRESA que son los días miércoles y viernes. Al tener esas restricciones para realizar ventas al contado o al crédito están limitada a realizar ventas en

otros días no mencionadas a la diferencia de otros tipos de empresa que pueden facturas todos los días de la semana.

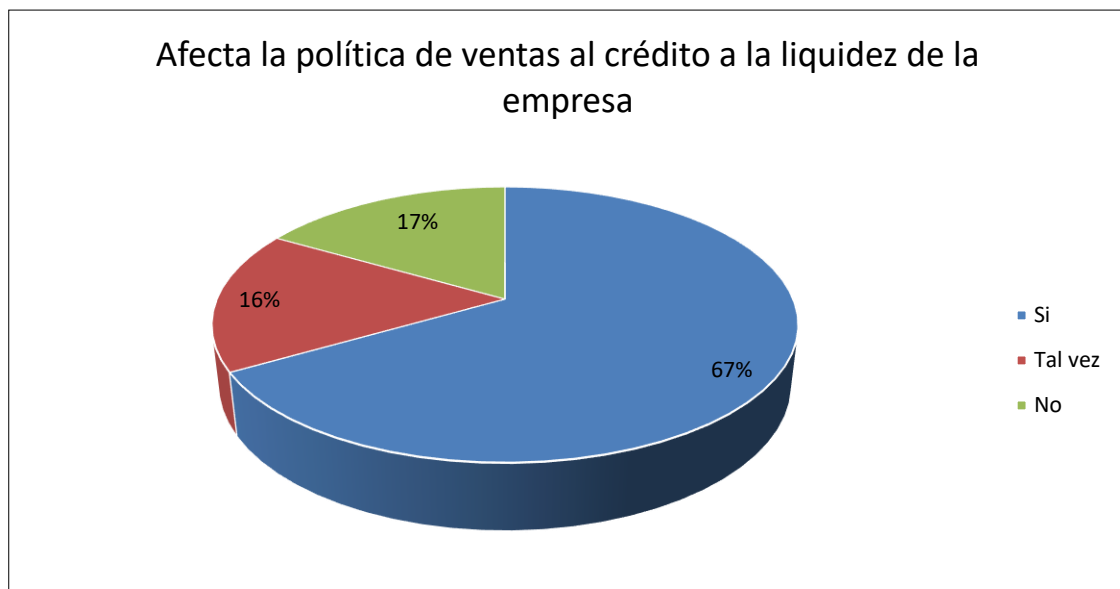
**Tabla 7**

*Afecta la política de ventas al crédito a la liquidez de la empresa*

<b>Respuestas</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>%</b>
Si	4	67%
Tal vez	1	16%
No	1	17%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Figura 6**

*¿Afecta la política de ventas al crédito a la liquidez de la empresa?*



*Nota.* De 100% del cuestionario el 67% menciona que si afecta la política de ventas al crédito al tener permiso por DIRESA solo por los días miércoles y viernes para facturar. No pueden cumplir con los pedidos de sus clientes, pierde la venta y la vez el pago que pueden realizar su cliente, de esa manera la empresa pierde la liquidez que puede tener inmediata o a corto plazo, el 16% sostiene que tal vez conoce o no conoce del tema y el 17% menciona que no afecta a la liquidez.

## CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

A continuación, se va proceder a desarrollar los resultados de los objetivos planteados en nuestra investigación con otros autores, se aceptado la hipótesis general, aplicando la liquidez general nos da 1.25 que permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo, pero si aplicamos liquidez sin cuentas por cobrar se tiene resultados 0.74 lo que nos indica que la empresa no sería capaz de cumplir con sus obligaciones a cortos plazo las Cuentas por cobrar comerciales afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022. (tabla 1) Pag.22

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Lino (2018) quien señala que, si afecta las cuentas por cobrar en la liquidez absoluta de la empresa, de acuerdo la metodología aplicada a los estados financieros en su investigación realizada revela el déficit en la gestión de cuentas por cobrar esta cuenta representa de tota de sus activos el 65.5% eso hace que la empresa incumpla con sus obligaciones a corto plazo. Por otro lado, Andrade & Camones (2022) quien sostiene en su investigación evidenciando una relación positiva moderada de 0.619, que las cuentas por cobrar si afecta positivamente y claro en la liquidez de la empresa

Además, aceptamos la hipótesis específica 1, se tiene como resultados del cuestionario realizado, la empresa cuenta con la política de cobranza con una respuesta de 83% si cumple, la empresa cumple con la política de cobranza teniendo la respuesta de 67% que a veces cumplen y afecta la política de cobranza a la liquidez de la empresa con una respuesta de 50% que si afecta a la liquidez. La Política de cobranza de cuentas por cobrar comerciales afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callo, 2022. (Tabla 2,3,4) Pag.23,24,25

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Rodríguez & Zambrano (2023) quien revela que los indicadores sean aplicados con veracidad para el control de cuentas por cobrar, que mejoren el manejo de rotación de cuentas por cobrar a menos tiempo posible y que sea convertido en efectivo, por otro lado, en base al indicador promedio para el año 2020, tarda en 84 días en cobrar, lo cual disminuye para el año 2021 en 57 días. Requiere un cambio en la gestión de cuentas por cobrar para recupera la liquidez inmediata. Por otro lado, Vargas (2018) quien argumenta que, si existe la relación entre las dos variables mencionadas, además 71.1% explica que las cuentas por cobrar constan de las políticas de cobranza, concluyendo que la política de cobranza si afecta a la liquidez de las empresas.

Al respecto aceptamos a la hipótesis 2, se tiene como resultados del cuestionario realizado, la empresa cuenta con la política de ventas al crédito 100% si cumple, la empresa cumple con la política de venta al crédito 50% mencionaron que no cumple y afecta la política de ventas al crédito a la liquidez de la empresa 67% menciona que si afecta a la liquidez. La política de ventas al crédito afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022. (Tabla 5,6,7) Pag.26,27,28,29

Por otro lado, Contreras & Espinoza (2022) quien sostiene en su investigación que, si afecta cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas provenientes de ventas al crédito ya que tiene un déficit en el control contable de esa cuenta, para el periodo 2018, representa el 17.79% y, para el 2019 de 70.97% del activo total. Por otro lado, Gomez & purizaca (2020) quien argumenta que las cuentas por cobrar esta con un 62.9% contra la liquidez que es de 65.7% que las políticas de ventas al crédito si afecta moderadamente a la liquidez.

Las limitaciones de nuestro estudio realizado fue la falta de tiempo como aspecto primordial para conseguir la informacion de la empresa para realizar nuestra investigación y

desarrollar las técnicas de instrumento. Asimismo, en el presente estudio se limita al análisis de las políticas y procedimiento teniendo en cuenta solo al ámbito interno de la compañía, conformado por su estado de situación financiero y recursos humanos.

La investigación tiene como visión primordial cuentas por cobrar comerciales y la liquidez, con el objetivo de ofrecer tener información real para la toma de decisiones. Debido a la información que brinda las cuentas por cobrar comerciales y las políticas en distintas áreas de la empresa como área de facturación, para detectar a tiempo sucesos que pueden llegar a impactar de manera negativa los resultados de la empresa.

La presente investigación se desarrolló orientada a la alta dirección y gerencia de empresas que pertenecen a la industria de la salud que pueden incluir políticas de cobranza y política de venta al crédito alineadas a la deducción de cuentas por cobrar y evitar que sus clientes para tener la morosidad y contar con la liquidez en un plazo determinado.

De los análisis de los resultados en cumplimiento del objetivo general concluyo, que la liquidez sin cuentas por cobrar comerciales es de 0.74 que es menor a 1, lo que indica que la empresa no puede cubrir sus gastos en corto plazo, según las discusiones con otros autores se concluye que se debe manejar adecuadamente las cuentas por cobrar debido que es muy importante para la empresa contar con la liquidez y de esa manera cumplir con sus obligaciones.

De acuerdo al primer objetivo específico se concluye, la empresa no aplica correctamente la política de cobranza o no se tiene una persona que asuma la responsabilidad, dicha política depende de la empresa que sea aplicada correctamente de esa manera conta con liquidez para realizar sus operaciones, de caso contrario tendrá un alto porcentaje de cuentas incobrables que demoren en convertirse en efectivo.



Conforme al segundo objetivo específico se concluye, si afecta la política de ventas al crédito en la liquidez de la empresa, existe una inadecuada de seguimiento de procesos para vender al crédito no se hace el seguimiento correspondiente en tiempos o días. Esto con lleva a tener resultados de incumplimiento en cobro de las facturas, la empresa debe evaluar, optimizar y ejecutar los procesos de otorgamiento de crédito establecido.

## Referencias

- Aching, C. (2006). *Ratios Financieros y Matematicas de la Mercadotecnia*. Procencia y Cultura S.A.  
<https://www.scientificas.com/wp-content/uploads/2017/11/estadistica-para-mercadeo.pdf>
- Andrade, K., & Camones, J. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las MYPES del sector comercial farmacéutico, Lima Metropolitana 2020*. Universidad Continel, Lima, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/11487>
- Arias, J., Villasís, M., & Miranda, M. (2016). El protocolo de la investigación. *Alegria México*, 63(2), 201-206. <https://doi.org/0002-5151>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación* (3 ed.). Patria.  
[http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales\\_de\\_consulta/Drogas\\_de\\_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf)
- Cabezas, E., Andrade, D., & Torres, J. (Octubre de 2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Ecuador : Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.  
<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/15424>
- Cedeño, R., López, A., & Zambrano, R. (2021). Las Cuentas por Cobrar y el Impacto Financiero en la Empresa. *Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria Aula* 24, 2(4), 1-7.
- Chong, E., Chavéz, M., Quevedo, M., & Bravo, M. (2019). *Contabilidad Financiera Intermedia* (2 ed.). Lima, Per'u: Fondo Editorial Universidad del Pacifico.
- Contreras, L., & Espinoza, G. (2022). *El control contable de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de Sociedad Química del Norte SAC, Independencia, 2019*. Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/32604>
- Cortés, M., & Iglesias, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación* (1 ed.). Universidad Autónoma del Carmen.  
[https://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia\\_investigacion.pdf](https://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf)
- De la cruz, A. (12 de Julio de 2011). *Empresa Actual*. <https://www.empresaactual.com/la-politica-de-credito-en-la-empresa/>
- Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas. (s.f.). *Principales Estados Financieros Objetivo de la Contabilidad. Finanzas I*:  
<https://www.fcga.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20i%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/6%20estados%20financieros.pdf>

- Gómez, V., & Purizaca, S. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y la percepción de la liquidez en la empresa Inversiones Impex SAC. Callao-2020*. Universidad César Vallejo, Provincia constitucional del Callao, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/66037>
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Científica Valor Contable*, 3(1), 1-22. <https://doi.org/https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- Hernández, R. (2010). *Metodología de la Investigación* (5ta ed.). McGraw-Hill Interamericana de España. <https://doi.org/978-607-15-0291-9>
- Institución Universitaria Escolme . (s.f.). [https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero\\_cartera/contenido\\_u4.pdf](https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u4.pdf)
- J, C., J, R., & J, D. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (II). 31(9), 592-600. [https://doi.org/10.1016/S0212-6567\(03\)79222-1](https://doi.org/10.1016/S0212-6567(03)79222-1)
- Lifeder. (21 de Enero de 2021). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos : <https://www.lifeder.com/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos/>
- Lino, J. (2018). *Gestión de Cuentas por Cobrar y Liquidez en la Empresa Comercializadora Ecuatoriana de Calzado, Comecsa S.A., Canto La Libertad, Año 2017*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4529/1/UPSE-TCA-2018-0009.pdf>
- López, L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto cero*, 09(08), 69-74. <https://doi.org/S1815-02762004000100012>
- Morales , A., & Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza* (Vol. 1). México: Patria.
- Ortega, C. (2024). *QuestionPro*. <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-documental/>
- Por Equipo teamcore®. (9 de Febrero de 2022). *¿Cómo afrontar el crecimiento de la industria farmacéutica en Latam?* De acuerdo a las últimas proyecciones de Global Health Intelligence, la tasa de crecimiento anual compuesto del mercado farmacéutico podría llegar a un 9,3% entre 2018 y 2023.: <https://www.teamcore.net/es/2022/02/09/como-afrontar-el-crecimiento-de-la-industria-farmaceutica-en-latam/>
- Rodríguez, J., & Zambrano, E. (2023). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Servimedi S.A*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/6300>

- Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las Rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta* (1 ed.). McGraw-Hill Interamericana Iditores ,S.A de C.V. <http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Articulos/SampieriLasRutas.pdf>
- Superintendencia de Banca ,Seguro y AFP. (s.f.). *Republica del Perú*. Estados Financieros e Información Complementarias: <https://www.sbs.gob.pe/BuscadorSbs/Search/IndexWeb>
- Vargas, N. (2018). *Las cuentas por cobrar y su efecto de la liquidez en la Empresa Mulcargas & Asociados del Distrito del Callao 2018*. Universidad Cesar Vallejo, Callao, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/64290>
- Walter, Z. (2010). *PLan Contable General Empresarial*. Lima, Perú: San Marcos E.I.R.L.

**Anexos**

ANEXO N°1 Matriz de consistencia.” Cuentas por cobrar comerciales y liquidez de la empresa Beta Pharma SAC, Callao,2021-2022”

<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>VARIBALES</b>	<b>DIMENCIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>METODOLOGIA</b>
¿De qué manera las cuentas por cobrar comerciales afectan en la liquidez en la empresa Beta Pharma SAC, Callao, 2022?	Determinar de qué manera las cuentas por cobrar comerciales afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao,2022.	Las cuentas por cobrar comerciales afectan negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao,2022.	VI:  Cuentas por cobrar comerciales	Política de cobranza	Plazo de cobro.  Rotación de cartera	<u>TIPO</u> Aplicado  <u>ENFOQUE</u> Mixta  <u>ALCANCE</u> Descriptivo  <u>CORTE</u> Transversal  <u>DISEÑO</u> No experimental  <u>POBLACIÓN</u> Estado de situación financiera y los colaboradores  <u>MUESTRA</u> Estado de situación financiera y los colaboradores  <u>TECNICA E INSTRUMENTO</u> Ficha de análisis documental /cuestionario.
				Política de ventas al crédito	Condición de crédito  Descuento pronto pago	
<b>PROBLEMA ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVO ESPECIFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b>				
¿De qué manera la política de cobranza afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, 2022?	Determinar de qué manera la política de cobranza incide en la liquidez en Beta Pharma, Callao ,2022	La política de cobranza de cuentas por cobrar comerciales afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao,2022	VD:  Liquidez		Liquidez general  Prueba acida  Prueba defensiva	
¿De qué manera la política de ventas al crédito afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao, ¿2022?	Determinar de qué manera la política de ventas al crédito afecta en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao,2022.	La política de ventas al crédito afecta negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao,2022		Indicadores de Liquidez		

ANEXO N°2 Matriz de operación de las variables

<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>VARIBALES</b>	<b>DIMENCIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
¿De qué manera las cuentas por cobrar comerciales afectan en la liquidez en la empresa Beta Pharma SAC- Callao ,2022?	Determinar de qué manera las cuentas por cobrar comerciales incide en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callao,2022.	Las cuentas por cobrar comerciales afectan negativamente en la liquidez en Beta Pharma SAC, Callo,2022.	VI: Cuentas por cobrar comerciales	Política de cobranza	Plazo de cobro. Rotación de cartera
				Política de ventas al crédito	Condición de crédito Descuento de pronto pago
<b>PROBLEMA ESPECIFICOS</b>	<b>OBJETIVO ESPECIFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b>	VD: Liquidez	Indicadores de liquidez	Liquidez general  Liquidez sin cuentas por cobrar

ANEXO N°3 Estado de Situación Financiera Comparativo de la Empresa Beta Pharma del periodo 2022.



**ANALISIS VERTICAL**

<u>ACTIVO</u>	<u>S/.</u>	<u>%</u>	<u>PASIVO</u>	<u>S/.</u>	<u>%</u>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo Equivalente de Efectivo	1,000.00	0.32%	Tributos por Pagar	454.00	0.14%
Cuentas por Cobrar Comerciales- Terceros	125,735.00	39.61%	Remuneraciones por Pagar	0.00	0.00%
Cta.por Cobrar Per, Acc,Soc.dir y ger	0.00	0.00%	Cuentas por Pagar Comerciales	7,089.00	2.23%
Mercaderías	108,969.00	34.33%	Cuentas por Pagar Accionistas	28,397.00	8.95%
Existencias por Recibir	0.00	0.00%	Obligaciones Financieras	80,769.00	25.44%
Activos Diferidos	73,706.00	23.22%	Cuentas por Pagar Diversas	130,373.00	41.07%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>309,410.00</b>	<b>97%</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>247,082.00</b>	<b>78%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Inmuebles Maquinarias y Equipos	68,628.00	21.62%	<b>PATRIMONIO</b>		
Depreciacion Acumulada	-60,582.00	-19.08%	Capital Social	74,400.00	23.44%
			Reservas	0.00	0.00%
			Resultados Acumulados	29,975.00	9.44%
			Resultado del Ejercicio	-34,001.00	-10.71%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>8,046.00</b>	<b>3%</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>70,374.00</b>	<b>22%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>317,456.00</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>317,456.00</b>	<b>100%</b>

## ANEXO N°4 Ficha de análisis documental

Tema o asunto: Ratios

Sujeto(s) de observación: \_\_\_\_\_

Descripción de la observación:

Formula	Ratio 2022
Ratio de liquidez = activo corriente/pasivo corriente	1.2523
Liquidez sin cuentas por cobrar	0.7434

Lugar: Lima Hora: 20:00 pm

Fecha: Lima, 20 de enero 2024

\_\_\_\_\_  
Luz Fortunata Ureta Dávila



ANEXO N°5 cuestionario

1. ¿La empresa cuenta con política de cobranzas?
  - a. Sí
  - b. Tal vez
  - c. No
2. ¿La empresa cumple con la política de cobranza?
  - a. Sí
  - b. Tal vez
  - c. No
3. ¿Afecta la política de cobranza a la liquidez de la empresa?
  - a. Sí
  - b. Tal vez
  - c. No
4. ¿La empresa cuenta con política de ventas?
  - a. Sí
  - b. Tal vez
  - c. No
5. ¿La empresa cumple con la política de ventas?
  - a. Sí
  - b. Tal vez
  - c. No
6. ¿Afecta la política de ventas a la liquidez de la empresa?
  - a. Sí
  - b. Tal vez
  - c. No

ANEXO N°6 validación de instrumento

**FICHA PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

**I. REFERENCIA**

- 1.1. **EXPERTO:** Gilmer Chuquiruna Chávez
- 1.2. **ESPECIALIDAD:** Contabilidad y Tributación
- 1.3. **Cargo actual:** Docente universitario
- 1.4. **Grado académico:** Maestro en Ciencias
- 1.5. **Institución:** UPN
- 1.6. **Tipo de institución:** Educativa
- 1.7. **Lugar y fecha:** Cajamarca, 04 de diciembre de 2023.
- 1.8. **Título:** CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA BETA PHARMA SAC, CALLAO, 2022

**II. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS**

N°	EVIDENCIAS	VALORACIÓN					
		5	4	3	2	1	0
1	Pertinencia de indicadores.	X					
2	Formulado con lenguaje apropiado.	X					
3	Adecuado para los sujetos de estudio.	X					
4	Facilita la prueba de hipótesis.	X					
5	Suficiencia para medir la variable.	X					
6	Facilita la interpretación del instrumento.	X					
7	Acorde al avance de la ciencia y tecnología.	X					
8	Expresado en hecho perceptibles.	X					
9	Tiene secuencia lógica.	X					
10	Basado en aspectos teóricos.	X					
<b>TOTAL</b>		50					

**Coefficiente de valoración porcentual:  $c = 50/50$**

**III. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES**

.....

