

**UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**



**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**TESIS**

**POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU RELACIÓN CON  
LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA KINRYU S.A.C. -  
LIMA 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO**

**AUTORES:**

HEREDIA ACUÑA CATALINA  
CODIGO ORCID:0000-0002-6357-519X

QUISPE FERNANDEZ JHON VICTOR  
CODIGO ORCID:0000-0002-1779-157X

**ASESOR:**

Dr. BLANCO FALCON AGUSTO HIPOLITO  
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-5069-0439

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD Y FINANZAS**

LIMA, PERÚ

ABRIL, 2022



## **Dedicatoria**

Principalmente a Dios, por permitirnos llegar hasta esta etapa de nuestra carrera. A nuestros padres porque gracias a ellos sacamos esa fuerza que nos motiva a seguir esforzándonos día a día; y a todas aquellas personas que nos aconsejaron y apoyaron.

## **Agradecimientos**

Agradezco a mi madre por la motivación que me dio para seguir con esta etapa de mi carrera. Asimismo, agradezco a mis profesores de la Universidad Peruana de las Américas, por sus enseñanzas y por contribuir a ser una mejor profesional, por su ayuda y orientación; y a todas aquellas personas que han permitido e hicieron posible la culminación de esta investigación.

Agradezco a mi madre por la motivación que me dio para seguir con esta etapa de mi carrera. Asimismo, agradezco a mis profesores de la Universidad Peruana de las Américas, por sus enseñanzas y por contribuir a ser un mejor profesional, por su ayuda y orientación; y a todas aquellas personas que han permitido e hicieron posible la culminación de esta investigación.

## Resumen

Este estudio tuvo como objetivo general determinar si la aplicación de políticas de cobranza, mejoran la liquidez en la empresa Kinryu S.A.C. -Lima 2021. Metodológicamente, corresponde a una investigación de enfoque cuantitativo, de tipo básica, diseño no experimental. Para la recolección de la información se utilizó la técnica de la encuesta y el análisis de los estados financieros con el método horizontal. La muestra estuvo conformada por 12 personas pertenecientes al área de contabilidad de la empresa. Los resultados demostraron que, las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C Lima 2021, por cuanto se encontraron con falencias en las principales dimensiones de la misma.

**Palabras clave:** políticas de cobranza, morosidad, liquidez, otorgamiento de créditos

### **Abstract**

The general objective of this study was to determine if the application of collection policies improve liquidity in the company Kinryu S.A.C. -Lima 2021. Methodologically, it corresponds to a research with a quantitative approach, basic type, non-experimental design. For the collection of information, the survey technique and the analysis of the financial statements with the horizontal method was used. The sample consisted of 12 people belonging to the accounting area of the company. The results showed that the collection policies do not help improve the liquidity of the company KINRYU S.A.C Lima 2021, since they found shortcomings in its main dimensions.

**Keywords:** collection policies, delinquency, liquidity, credit grantin

## Tabla de Contenidos

Dedicatoria.....	3
Agradecimientos .....	4
Resumen.....	5
Lista de Tablas .....	9
Lista de Figuras.....	10
Lista de Ecuaciones.....	12
Introducción .....	11
Capítulo I: Problema de la Investigación .....	12
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	12
1.2 Planteamiento del Problema.....	14
1.2.1 Problema general .....	14
1.2.2 Problemas específicos .....	14
1.3 Objetivos de la Investigación .....	15
1.3.1 Objetivo general.....	15
1.3.2 Objetivos específicos .....	15
1.4. Justificación e Importancia.....	15
1.5 Limitaciones .....	16
CAPÍTULO II: Marco Teórico .....	17
2.1 Antecedentes .....	17
2.1.1 Internacionales .....	17
2.1.2 Nacionales.....	21
2.2 Bases Teóricas.....	25
2.2.1 Políticas de Cobranza.....	25

2.2.2	Ratios de liquidez.....	31
2.2.3	Dinámica de las Cuentas por Cobrar Comerciales .....	33
2.2.4	Los Estados Financieros y su Análisis .....	35
2.4	Definición de Términos Básicos .....	38
CAPÍTULO III: Metodología de la Investigación .....		40
3.1	Enfoque de la investigación .....	40
3.2	Variables.....	40
3.2.1	Variable: políticas de cobranza.....	40
3.2.2	Variable: Liquidez .....	41
3.2.3	Operaciones de las Variables .....	41
3.3	Hipótesis.....	42
3.3.1	Hipótesis General.....	42
3.3.2	Hipótesis Específicas .....	42
3.4	Tipo de Investigación .....	42
3.5	Diseño de Investigación .....	43
3.6	Población y Muestra.....	43
3.6.1	Población.....	43
3.6.2	Muestra .....	43
3.7	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	44
3.8	Procedimiento de Análisis de los Datos.....	44
CAPÍTULO IV: Resultados .....		45
4.1	Análisis de los Resultados.....	45
4.2	Discusión.....	73
<i>Conclusiones</i> .....		75
<i>Recomendaciones</i> .....		76
<i>Referencias Bibliográficas</i> .....		78
<i>Apendice</i> ..... <b>¡Error! Marcador no definido.</b>		
<i>Apéndice A. Matriz de consistencia</i> .....		84
Título: Políticas de cobranza y su relación con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C.....		84
Apéndice E . Marco Legal para las Políticas de Cobranza en Perú.....		91
Apéndice F. Estados Financieros de la Empresa Kynriuc S.A.C., 2019 a 2021.....		97

Apéndice G. Hoja de Registro de Datos para la recopilación de información de los estados financieros de la Empresa Kynriuc S.A.C., 2019 a 2021.....	103
Apéndice H. Análisis de Antigüedad de la Empresa Kynriuc S.A.C., 2019 a 2021.....	105
Apéndice I. Carta de autorización de la empresa Kinryu S.A.C. para la realización del trabajo de investigación .....	114

### **Lista de Tablas**

Tabla 1 Dinámica de las cuentas por cobra comerciales.....	34
Tabla 2 Operacionalización de la variable políticas de cobranza .....	41
Tabla 3 Operacionalización de la variable liquidez .....	41
Tabla 4. Pruebas de normalidad.....	46
Tabla 5 Es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito .....	48
Tabla 6 Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes .....	49
Tabla 7 Las ventas a créditos son otorgadas con criterios .....	50
Tabla 8 Es necesario efectuar un control sobre la rotación de cuentas por cobrar .....	51
Tabla 9 La morosidad actual de la empresa es consecuencia de una poca gestión de cobranza ..	52
Tabla 10 Considera que la empresa debe tener un período corto de cobranza .....	53
Tabla 11 Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza .....	54
Tabla 12 Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada .....	55
Tabla 13 Piensa usted que la empresa posee una alta morosidad en sus clientes .....	56
Tabla 14 Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito .....	57
Tabla 15 La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia .....	58
Tabla 16 Piensa que el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento.....	59
Tabla 17 Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores.....	60
Tabla 18 Puede la empresa cancelar pasivos laborales.....	61
Tabla 19 La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala actualmente.....	62
Tabla 20 La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo.....	63
Tabla 21 Comprobación HE1 .....	64

Tabla 22 Comprobación HE2 .....	64
Tabla 23 Comprobación de la HE3.....	65
Tabla 24 Análisis horizontal de los Estados de Situación Financiera 2019-2021 expresado en nuevos soles de la empresa Kinryu S.A.C. ....	68
Tabla 25 Análisis horizontal de los Estados de Resultados 2019-2021 expresado en nuevos soles de la empresa Kinryu S.A.C .....	72

### **Lista de Figuras**

Figura 1. Estructura básica del Departamento de Cobranzas de una PyME. Tomado de El gestor de Cobranza por Molina, 2002, p. 25.....	25
Figura 2. Subcuentas que conforman la Partida Cuentas por Cobrar Comerciales. Tomado de Plan Contable General Empresarial por Ministerio de Economía y Finanzas, 2010, p. 74 .....	34
Figura 3. Estados Financieros Básicos. Tomado de Estados Financieros Básicos por Román (2018), p. 24. ....	36
Figura 4. Estructura de los Estados Financieros. Tomado de Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para El Perú por Tanaka, 2016.....	37
Figura 5. Distribución porcentual para la pregunta sí es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito .....	48
Figura 6 Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes.....	49
Figura 7 Las ventas a crédito son otorgadas con criterio.....	50
Figura 8 Es necesario llevar un control sobre las cuentas por cobrar.....	51
Figura 9 La morosidad actual de la empresa es consecuencia de una poca gestión de cobranza .....	52
Figura 10 Considera que la empresa debe tener un período corto de cobranza.....	53
Figura 11 Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza.....	54
Figura 12 Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada .....	55
Figura 13 Piensa usted que la empresa tiene una alta morosidad en sus clientes.....	56
Figura 14 Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito .....	57
Figura 15 La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia .....	58
Figura 16 Piensa usted que el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento.....	59
Figura 17 Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores .....	60
Figura 18 Puede la empresa cancelar pasivos laborales.....	61
Figura 19 La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala actualmente .....	62

Figura 20 La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo .....	63
--	----

## Lista de Ecuaciones

<b>(1)</b> Promedio de las cuentas por cobrar .....	27
<b>(2)</b> Período Promedio de Cobranza.....	28
<b>(3)</b> Rotación de cuentas por cobrar.....	29
<b>(4)</b> Antigüedad de Saldos .....	30
<b>(5)</b> Ratios de Morosidad .....	30
<b>(6)</b> Liquidez General.....	32
<b>(7)</b> Liquidez Absoluta.....	33
<b>(8)</b> Capital de Trabajo Neto .....	33

## **Introducción**

La presente investigación, se trata de determinar si la aplicación de políticas de cobranzas dentro de la empresa KINRYU S.A.C, ubicada en Lima se relaciona con su liquidez; en este sentido, se empleó un instrumento de recolección de datos para poder evaluar las políticas de cobranza, conforme es la perspectiva de la muestra consultada, lo que, se complementó de igual manera con, el análisis de cláusulas crediticias y administración de la cartera vencida y en el marco de presentar el comportamiento de la liquidez de la organización para afrontar sus obligaciones en el corto plazo, en aras de mantener su imagen crediticia ante los proveedores y demostrar la eficiencia global de la administración del efectivo.

Además, adquiere mayor relevancia considerando que el año 2021 fue uno de los más críticos que enfrentaron las PyMEs en Perú producto de la pandemia COVID-19, el decreto de Emergencia Sanitaria y el período de cuarentena. Por lo tanto, para realizar este estudio se seleccionó el enfoque cuantitativo, para presentar los resultados descriptivos e inferencial provenientes de la aplicación de la encuesta a una muestra interna en la empresa KINRYU S.A.C.

De igual manera, los datos del instrumento de recolección, fueron complementados con el análisis de los estados financieros correspondientes al período 2019 a 2021, incluyendo el reporte de clientes que integran las cuentas por cobrar, a partir de estos se efectuó el análisis horizontal, con la intención de advertir la tendencia de la liquidez de la empresa y de sus principales elementos, como son, rotación de cuentas por cobrar, cartera crediticia, lapsos de cobranza, morosidad y demás. La estructura de este informe comprendió cuatro capítulos. El primero presentó el problema de investigación; el segundo el marco teórico; el tercero la metodología y el cuarto los resultados y discusión. También se incluyeron las conclusiones y recomendaciones, así como las referencias bibliográficas y apéndices.

## Capítulo I: Problema de la Investigación

### 1.1 Descripción de la Realidad Problemática

Para el año 2020, el nivel de deudas a nivel mundial, según la ratio deuda/PIB global, alcanzó su máximo histórico ubicándose en un 32 %; estimándose un periodo de tres años para saldarlas, siempre y cuando, los deudores solo se enfoquen en el pago de la deuda renunciando a consumir por completo (Iak, 2020). Este escenario ha afectado la gestión de cobranza de las empresas, la cual, en 2021, recibió el rechazo de al menos un 70 % de los morosos (Abarca, 2021). Lo anterior, justificó la redefinición de las estrategias relacionadas con las políticas de cobranza para identificar oportunidades que ayudarán a maximizar la gestión por medio de la recuperación efectiva de la cartera morosa, de lo contrario, según cifras aportadas por Vitar (2021), deberán enfrentar del 1.5%, de castigo de las cuentas incobrables mensual, al 4 % o 5 %.

En Asia, durante el segundo trimestre de 2021, se registró un 50 % de morosidad sobre el total de las ventas a crédito que obligó a retrasar pagos a proveedores y recurrir a la financiación externa (Atradius, 2021a). Mientras, en Europa Oriental y Occidental, para el tercer trimestre del mismo año, las facturas impagadas representaron un 5 % y entre el 7-10 % del total de facturas, respectivamente (Atradius, 2021b). Entre tanto, en España durante el cuarto trimestre de 2020, el retraso medio de pago se situó en 16 días, el plazo medio en 77.23 días y el período medio de pago en 93.23 días (Dirección de Estudios de Informa D&B, 2021).

Por su parte, en el contexto sudamericano, según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), este país para el año 2021, experimentó un incremento del riesgo de incobrabilidad de su cartera producto de la caída del -8.7 % del mercado laboral que ocasionó la ruptura de la cadena de pagos; sin embargo, según la valoración el impacto sobre la liquidez, este no ha sido

significativo (Salinas, 2021), como explicó Simoni, porque la solidez de la banca peruana para el año 2019 contaba con niveles de morosidad estables y poca tendencia al alza (González, 2020). Sin embargo, en Lima para el año 2020, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) indicó que el 53.8 % de las empresas presentó problemas para hacer efectiva sus cuentas por cobrar, el 49.2 % tuvo falta de liquidez para comprar materias primas y un 46.5 % para pagar a proveedores (Redacción Gestión, 2020).

Específicamente, en la agencia de comunicación digital KINRYU S.A.C. el estado de sus cuentas por cobrar para el año 2021, ascendía a S/. 696.601; esta cartera tenía una rotación de 92.68 días, con un periodo promedio de cobranza de 115.85 días, logrando convertirlas a dinero en efectivo 3.11 al año (Kinryu S.A.C., 2022). Este retraso en la recepción de pagos generó incertidumbre por la falta flujo financiero para hacer frente rápidamente a sus obligaciones en el corto plazo.

Diversos autores han señalado los efectos del COVID-19 como la principal causa para que las facturas a crédito se conviertan en incobrables o presenten alto índice de morosidad, es decir, la contracción de la demanda, la ruptura de las cadenas de pago, la disminución de la capacidad productiva y el oportunismo de los clientes que esperan sacar provecho (González, 2020; Salinas, 2021). Sobre esta base, la problemática de liquidez en KINRYU S.A.C. era ocasionada por la carencia de una política de cobranza que se adaptara a los tiempos prepandemia, ajustada a las disposiciones sobre el uso de los métodos de cobranza y que estuviera acorde con la composición de sus clientes crediticios, es decir, aquellos que no tenían capacidad de pago, pero deseaban que su deuda fuera reprogramada y los que no quieren pagar por el servicio prestado.

En un contexto como el descrito, de no tomarse acciones para la recuperación de las cuentas por cobrar, la empresa KINRYU S.A.C. corría un riesgo financiero al generar pérdidas en vez de

utilidad, exponiéndose a la quiebra ante la posibilidad de que las deudas no se pagaran; en consecuencia, no contaría con activos corrientes que le dieran la capacidad de financiar y afrontar los gastos que derivaban de su actividad comercial, estando obligados a vender sus activos para saldar sus deudas, entendiendo que el crédito comercial debe ser visto como una forma de inversión.

Por consiguiente, la presente investigación determinó si las políticas de cobranzas pueden mejorar la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C., en principio, se estableció una asociación cuantitativa entre el activo corriente y el pasivo corriente se utilizó para medir la capacidad que tenía la organización para generar efectivo a partir del estudio de la cartera de clientes crediticia durante el periodo 2019 a 2021.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

### ***1.2.1 Problema general***

¿De qué manera las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez en la empresa KINRYU S.A.C. -Lima 2021?

### ***1.2.2 Problemas específicos***

¿De qué manera la evaluación para otorgamiento de créditos se relaciona con la liquidez de la Empresa KINRYU S.A.C. -Lima 2021?

¿De qué manera la gestión de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. -Lima 2021?

¿De qué manera el análisis de morosidad se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. -Lima 2021?

### **1.3 Objetivos de la Investigación**

#### ***1.3.1 Objetivo general***

Determinar si la aplicación de políticas cobranza se relaciona con la liquidez en la empresa KINRYU S.A.C. -Lima 2021.

#### ***1.3.2 Objetivos específicos***

Determinar si la evaluación para el otorgamiento de créditos se relaciona con la liquidez en la empresa KINRYU S.A.C. - Lima 2021.

Determinar si una buena política de cobranza ayuda se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. - Lima 2021.

Determinar si el análisis de morosidad se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. - Lima 2021.

### **1.4. Justificación e Importancia**

Desde el punto de vista teórico, el estudio de la cobranza como eslabón final del ciclo crediticio y su influencia con la liquidez financiera como determinante básico del funcionamiento eficiente de las empresas, resultó relevante; para ello, esta investigación se sustentó en el análisis teórico expuesto por Tanaka (2016) sobre la cobranza, como una herramienta que sirvió para medir la efectividad del cobro a partir de la evaluación de los indicadores contenidos en los estados financieros que apuntan hacia las cuentas por cobrar, con la intención de terminar el comportamiento de éstos rubros dentro del objeto de estudio.

Desde la perspectiva práctica, el comportamiento de la liquidez de cara a las dimensiones de, políticas de otorgamiento crediticio, cobranza y morosidad, fue de suma importancia, sobre todo en el contexto pandémico actual, donde los retrasos en los pagos se convirtió en uno de los

motivos que llevó a muchas PYMEs a la quiebra; en consecuencia, la estrategia de gestión de la política de cobranza en la empresa KINRYU S.A.C. es un factor clave para poder mantenerse en el mercado tratando de generar ganancias basándose en indicadores que contribuyeran a optimizar la seguridad financiera caracterizada, al menos, por un nivel medio de liquidez.

Desde el enfoque metodológico, la determinación de los efectos de las políticas de cobranza sobre la capitalización de la liquidez de la empresa, se justificó por su utilidad para advertir cuáles fueron las potenciales oportunidades y debilidades que generaban un aporte de valor y reducían la incertidumbre en la empresa KINRYU S. A. C., permitiendo dar respuesta sobre el estado de sus cuentas por cobrar y lo que se debía hacer para recuperarlas.

Desde el aspecto legal, esta investigación fue de beneficio para la toma de decisiones orientadas a la regulación de las políticas de cobranzas, atendiendo a las disposiciones contenidas en el Reglamento de la Ley N.º 27598 (Presidencia de la República, 2003), sobre los métodos abusivos de cobranza, pero sin dejar a un lado el seguimiento de la liquidez y los efectos que pudieran tener las normativas internas de la organización en materia de cobranza. Finalmente, la investigación se consideró importante por su contenido teórico-científico al contribuir con una visión sobre lo significativo de hacer seguimiento a los indicadores claves de liquidez para evitar exponer a la empresa KINRYU S. A. C. a provisiones, sanciones o pérdidas; que, en un marco más extenso, puede ser aplicado a PYMEs de otros sectores económicos.

## **1.5 Limitaciones**

En esta investigación se pretendió determinar si las políticas de cobranza ayuda a mejorar la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C., se estimó abarcar un período de tres años, desde el año 2019 al 2021, siendo una limitante no disponer de mayor información sobre los pasivos de la empresa, más allá de los reflejados en los estados financieros.

## **CAPÍTULO II: Marco Teórico**

### **2.1 Antecedentes**

#### ***2.1.1 Internacionales***

Grzegorz, Z.; Nakonieczny, J.; Chudy, K.; Wójcik, M. y Kochanski, K. (2022), en su artículo de investigación publicado en la revista Risk Polonia y titulado “an analysis of the financial liquidity management strategy in construction companies operating in the Podkarpackie Province [un análisis de la estrategia de gestión de la liquidez financiera en las empresas de construcción que operan en la provincia de Podkarpackie]” tuvieron como objetivo analizar la estrategia de gestión de liquidez financiera de las empresas polacas del sector de la construcción de la provincia de Podkarpackie en 2017-2019 y el impacto en la rentabilidad. El estudio tuvo un enfoque multidimensional analítico-comparativo y descriptivo, la muestra estuvo compuesta por 10 empresas calificadas como grandes constructoras. Se recopilaron los datos de los estados financieros publicados en el Registro de la Audiencia Nacional.

Se estableció que las empresas utilizan estrategias moderadas, así lo confirman los bajos resultados de los índices de liquidez financiera y la alta rentabilidad. Los resultados de esta investigación demuestran la existencia de una relación inversa entre el fenómeno de la liquidez financiera y la rentabilidad de las entidades económicas. Como recomendación, los investigadores

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque permitió entender que el margen sobre las ventas puede ser bajo, pero el volumen de ventas es suficiente para cubrir los costos indirectos, esto se traduce en ganancias y, además, si la empresa gestiona con eficacia el activo corriente y del pasivo corriente, se obtiene un nivel seguro de liquidez financiera.

Siringi, R. (2021) en su artículo de investigación para la revista *Zeichen Journal* de Andorra “a case study on liquidity management with special reference to Nava Bharat Venture Ltd, Andhrapadesh [un estudio de caso sobre gestión de liquidez con referencia especial a Nava Bharat Venture Ltd, Andhra Pradesh]”, tuvo como finalidad examinar la posición de liquidez de la empresa sobre la base de algunos parámetros o ratios claves. El estudio tuvo un enfoque cuantitativo de alcance correlacional y la muestra estuvo conformada por cuatro informes anuales publicados de la empresa para los períodos 2013-2014 y 2017-2018. Se recopilaron los datos de los informes anuales publicados de la empresa.

Se determinó que la ratio de rotación de deudores mostró una tendencia decreciente pasando de 15.47 veces en 2015 a 12.25 veces en 2017. Según los resultados, existe una correlación significativa entre liquidez y rentabilidad, sin embargo, la asociación fue negativa indicando un bajo grado de influencia. Como recomendación, el investigador sugiere mejorar el estado general de la liquidez intensificar los esfuerzos de cobro de deudas y reducir los fondos inmovilizados en los deudores, así como hacer un seguimiento por medio de un informe periódico de atrasos para la recuperación de la deuda.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque aportó evidencia sobre la ratio de rotación de deudores y cómo su buena gestión contribuye a mantener el equilibrio de la empresa para contar con la capacidad de pago necesaria para enfrentar sus obligaciones.

Enoch, K.; Osaneb, C. y Irinyemi, A. (2019), en su trabajo de investigación publicado en la revista *Journal of Behavioural Studies* de Nigeria “the impact of credit management strategies on liquidity and profitability [el impacto de las estrategias de gestión de crédito en la liquidez y la rentabilidad]”, tuvo como propósito investigar el efecto de las estrategias de gestión de crédito sobre la liquidez y la rentabilidad de las empresas de fabricación de pinturas y productos químicos

en Nigeria. El estudio tuvo un enfoque descriptivo y la muestra estuvo conformada por 500 empleados. Se elaboró un cuestionario para probar las hipótesis nulas formuladas.

Se reportó que la evaluación de riesgo de crédito, la estrategia de recuperación de deuda y la política de cobro de cuentas por cobrar influyen en la capacidad de pago, nivel de insolvencia y entrada de efectivo ( $R=.654$ ,  $R^2=.632$ ,  $p=.0<.05$ ;  $R=.692$ ,  $R^2=.674$ ,  $p=.0<.05$ ;  $R=.621$ ,  $R^2=.601$ ,  $p=.0<.05$ ); y la liquidez se asocia con la rentabilidad ( $R=.723$ ,  $R^2=.701$ ,  $p=.0<.05$ ). Según los resultados de la investigación las estrategias de gestión de crédito tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en la liquidez. Como recomendación, los investigadores proponen tener términos de crédito, implementar planes de recuperación de deuda, adoptar un método estricto de cobro de créditos y contratar contadores y administradores de crédito calificados.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque contribuyó a la construcción del marco conceptual al definir estrategias de gestión de crédito y demostrar con la evidencia empírica la relevancia de las teorías de crédito comercial para la obtención de la ventaja financiera.

Ludovic, A.; Aranguiz, M. y Gallegos, J. (2018) en su trabajo de investigación para la revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales en Chile “análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo Credit Scoring”, tuvieron como finalidad diseñar un sistema de gestión de créditos para evaluar la calidad crediticia de los clientes en una empresa productora, comercializadora y distribuidora de productos asfálticos en la ciudad de Concepción, Chile. El estudio tuvo un enfoque descriptivo cuali-cuantitativo y la muestra estuvo compuesta por 11 casos de clientes. Se elaboró una entrevista que fue sometida a juicio de gerentes de administración y ventas, gerentes comerciales y gerentes financieros, como expertos en el área.

Se demostró que 81,82 % de los clientes satisfacían los requisitos mínimos exigidos por la

empresa para ser beneficiarios de crédito; en tanto, el 18,18 % restante no. Según los resultados de la investigación la clasificación de clientes es una estrategia para evitar las situaciones de incobrabilidad que afectan el financiamiento de largo plazo en el capital de trabajo. Como recomendación, los investigadores sugirieron implementar sistemas de medición que se adapten a las necesidades y crecimiento de la organización.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque evidenció la importancia de la evaluación crediticia de los clientes, no solo entre tipos de clientes, sino también por industria para minimizar la tasa de morosidad y asegurar la capacidad financiera de la empresa.

Noroña, D. (2018), en su tesis para optar al título de bachiller en administración de la IDE Business School y denominada “herramientas de control de liquidez aplicables a las PYME de la ciudad de Quito” tuvo como objetivo de determinar si es necesario implementar un control de liquidez. El estudio tuvo un enfoque descriptivo -cuantitativo y la muestra estuvo conformada por 30 PYMEs del sector servicios, industrial y comercial, de la ciudad de Quito. Se elaboró una entrevista que evaluó las políticas contables, el uso de indicadores financieros y el control de la liquidez.

Se determinó que el 50 % de las PYMEs tenían un faltante de liquidez, mientras que, un 40% presentaban un excedente de tesorería. Según los resultados de la investigación, el uso del método ciclo de efectivo las empresas pueden minimizar la rotación de los recursos al 10 % y, por ende, aminorar la necesidad de capital de trabajo en 22 %. Como recomendación, el investigador propone medir con periodicidad el capital de trabajo, haciendo seguimiento constante al comportamiento de los flujos.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque mostró la relevancia de implementar políticas que ayuden a controlar la liquidez para mantener su operatividad y

participación en el mercado.

### ***2.1.2 Nacionales***

Vásquez, C.; Terry, O.; Huaman, M. y Cerna, C. (2021), en su trabajo de investigación realizado para la Revista *Visión de Futuro* y llamada “ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de empresas del sector lácteo comercializan en la Bolsa de Valores de Lima”, tuvieron como finalidad examinar los saldos que les adeudan y el estado de liquidez. El estudio tuvo un enfoque descriptivo-comparativo, no experimental y transversal y la muestra estuvo conformada por 10 estados de situación financiera y 10 estados de resultados de los años 2015 al 2019 de las empresas Laive SA y Leche Gloria SA. Se elaboró una ficha de análisis como instrumento.

Los resultados demostraron que Leche Gloria SA, tenía mejor suficiencia de cobro por la velocidad en la recuperación, 12 veces anuales en los últimos 5 años; mientras que Laive SA reportó 9 veces al año por facturas con 180 días de vencimiento, esto significó una contaminación de la cartera de al menos 20 %; en cuanto a la liquidez Laive SA, presentó menor capacidad efectiva a corto plazo (0.03) frente a Leche Gloria SA (0.7), aunque esta última logró cubrir solo el 10% del pasivo corriente, bajo el modelo factoring. Como recomendación, los investigadores sugieren la implementación de descuentos a las facturas vencidas y contar una póliza de crédito como estrategias para mantener la liquidez ante los retrasos en los pagos de los deudores.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque aportó evidencia que justifica el uso de las políticas de cobranza como factor clave para que las organizaciones puedan mantener una buena capacidad de pago producto de una efectiva velocidad en la recuperación de las cuentas por cobrar, lo que se traduce en una gestión de cobranza eficiente.

Mantilla, J. y Huanca, B. (2020), en su trabajo de investigación para la revista *Sciéndo* y

denominado “cuentas por cobrar y liquidez en una empresa de servicios”, tuvieron como objetivo de analizar las relaciones entre ambas variables. El estudio se basó en una investigación básica, de tipo correlacional, enfoque cuantitativo, diseño no experimental, longitudinal y la muestra quedó conformada por 36 estados financieros mensuales del período 2017-2019 de la empresa GF Alimentos del Perú, S.A.C. Para la recolección de datos emplearon la técnica documentaria.

Se demostró que el Índice de Rotación de Cartera y el Índice de Razón Corriente se relacionan positivamente ( $p = 0,000 < 0.05$ ,  $R=0.602$ ), entre los Índices de Rotación de Cartera y Prueba Acida ( $p = 0,000 < 0.05$ ,  $R= 0.609$ ). Según los resultados de la investigación existe una relación significativa entre las cuentas pendientes de cobro y la capacidad de la organización para cumplir oportunamente con sus compromisos en el corto plazo financieros porque a medida que la rotación de cuentas por cobrar disminuye en número de veces, la ratio razón corriente aumenta su valor. Como recomendación, los investigadores sugieren mantener la ratio de rotación para asegurar la liquidez financiera más allá del corto plazo.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque a través de su evidencia empírica se justificó la necesidad de evaluar la liquidez, sobre todo en las empresas de servicio, ante escenarios recesivos como los actuales, dado que este tipo de unidades empresariales dependen de la convertibilidad a efectivo, en el menor plazo posible, de sus cuentas por cobrar.

Nolazco, F.; Ortiz, I. y Carhuancho, I. (2020), en su tesis “las cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018”, tuvieron como finalidad de diagnosticar y medir los efectos sobre los estados financieros. El estudio tuvo un enfoque holístico-comprensivo e inductivo-deductivo y la muestra quedó conformada por tres individuos: Gerente Administrativo, el Contador General y el Asistente de Cobranzas. Se elaboró una entrevista como instrumento.

Se reportó un incremento de 13.42 % de las cuentas por cobrar sobre los activos corrientes,

con un periodo de cobro de 15.92 veces cada 22.62 días. Según los resultados de la investigación este aumento se debe a la carencia de procedimientos en los cobros. Como recomendación, los investigadores proponen modificarlas políticas de cobranza existentes, para lograr una liquidez óptima.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque respaldó la indagación en los estados de situación financiera, como el principal documento que aporta datos para realizar las estimaciones y correspondientes análisis que permitan diagnosticar el estado de salud de la empresa.

Martínez, C.; Odar, L. y Zegarra, M. (2018), en su tesis para optar al título de Profesional en Contaduría Pública en la Universidad Tecnológica de Perú y llamada "la gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018", tuvieron como objetivo examinar el cumplimiento de los procedimientos y políticas de cobranza para asegurar la liquidez haciendo una comparación con el área de créditos. El estudio correspondió a una investigación no experimental y descriptiva y la muestra estuvo conformada por seis personas que laboraban en las áreas de administración, tesorería, facturación y contabilidad. Se elaboró un cuestionario como instrumento de recolección de datos.

Se indicó que la empresa por cada sol disponía de S/. 1.12 para el pago de una parte de sus deudas, para saldarlas en su totalidad deberá recurrir a la venta de activos, según la prueba ácida (S/. 0,65) y la prueba defensiva determinó que cuenta con 2 % para continuar operando, la rotación de cobro se incrementa 3.75 veces y el promedio de cobranza alcanzó los 96.10 días. Según los resultados de la investigación la empresa tenía liquidez a corto plazo producto de usar las facturas de descuento como mecanismo de financiamiento, no obstante, al tener una política de crédito con plazos más largos sus gastos financieros eran más elevados. Como recomendación, los

investigadores proponen la creación de modernas políticas de créditos y cobranzas, optar acuerdos comerciales con proveedores en mejores condiciones, utilizar facturas en descuento para los casos de deuda, asignar un área de gestión para la cobranza, contratar expertos en administración y gestión crediticia, adquirir un software especial para créditos y cobranzas.

Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque aportó criterios razonables para establecer límites de crédito adecuados con el fin de evitar retrasos en los pagos y, en el caso de las moras, fijar estrategias para recuperar la deuda y consolidar una política de cobro eficiente.

Saavedra, S. (2018), en su tesis presentada ante la Universidad Privada del Norte “la influencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la empresa Mega Conversiones Gas del Norte S.A.C. Trujillo 2018” tuvo como finalidad medir el peso que tienen dichas normas sobre la capacidad de pago de la compañía. Este estudio tuvo el enfoque de una investigación básica, no experimental, cualitativa, explicativa y descriptiva y la muestra estuvo compuesta por siete individuos que laboraban en el área administrativa y operacional. Se elaboraron una entrevista estructurada y un cuestionario. (Saavedra, 2018)

Se reportó un índice de morosidad superior al 50 % que disminuyó la liquidez impidiendo que se pudiera cumplir con las obligaciones. Según los resultados de la investigación se constató que las políticas de crédito y cobranza influyen significativamente en la liquidez. Como recomendación, el investigador sugiere continuar con las políticas implementadas de fijación de un tope de conversiones e incorporar entre los medios de pagos las tarjetas de crédito y el financiamiento TFC.

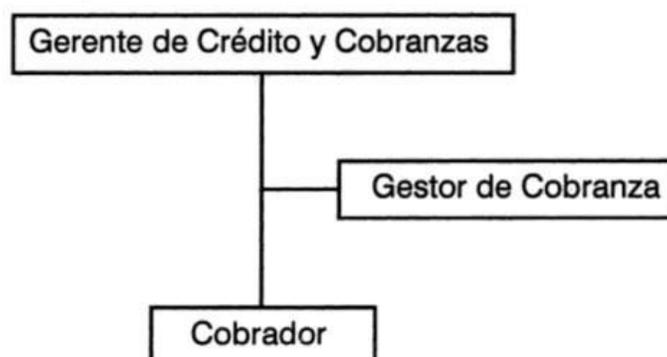
Este trabajo fue relevante para la presente investigación porque aportó una perspectiva práctica del cambio en las políticas de cobranza para revertir la situación de morosidad ofreciéndole a los deudores nuevos medios para saldar sus deudas.

## 2.2 Bases Teóricas

En esta sección se presentaron los aspectos teóricos sobre los que se fundamenta la investigación para determinar si la implementación de las políticas de cobranza son capaces de mejorar los valores de liquidez de una organización, pudiéndose distinguir la variable política de cobranza en las dimensiones crédito, cobranza y morosidad, así como de la liquidez que, se logra expresar conforme son las expresiones matemáticas identificadas en los ratios correspondientes, de acuerdo con los puntos de vista temporal, a corto, mediano y largo plazo.

### 2.2.1 Políticas de Cobranza

La cobranza como función busca recuperar lo que le deben a la empresa conservando la fidelidad del cliente logrando que este continúe comprando sin llegar a iniciar procedimientos por vía jurídica. Por lo general, dentro de las PyMEs se estructura un Departamento conformado por al menos por tres personas, según se observa en la Figura 1, el Gestor de Cobranza se comunica en línea directa ascendente con el Gerente de Crédito y Cobranzas y en línea directa descendente con el Cobrador sin que exista subordinación del Cobrador hacia el Gestor.



**Figura 1.** Estructura básica del Departamento de Cobranzas de una PyME. Tomado de El gestor

de Cobranza por Molina, 2002, p. 25.

De acuerdo con Haime (2005), la función de la política de cobranza es recuperar la cartera de cuentas por cobrar vigente y la vencida por medio de la inclusión de cláusulas sobre la fecha de cobro, descuentos por pronto pago, oportunidad de uso de las cartas recordatorios, llamadas telefónicas y habilitación del departamento jurídico. Además, es uno de los factores que contribuye a mantener el equilibrio entre la rentabilidad generando mayores ventas y el riesgo de pérdidas por cuentas incobrables. Guerrero (2014), distingue tres tipos de políticas:

- Políticas restrictivas; son aquellas que fijan plazos cortos para otorgar un crédito, las normas son estrictas y la cobranza estricta. Su principal ventaja reside en que contribuye a reducir al mínimo las pérdidas por cuentas incobrables; sin embargo, puede impactar negativamente las ventas y, por ende, los márgenes de utilidad.
- Políticas liberales; son medidas generosas, para otorgar créditos se basan en el análisis de la competencia, dan plazos más largos para pagar y el cobro es menos agresivo. Su desventaja es que no estimula el crecimiento de las ventas y beneficios, pero si las cuentas por cobrar y, en consecuencia, la probabilidad de incobrables.
- Políticas racionales; busca maximizar el rendimiento por medio de la administración de las cuentas por cobrar otorgando plazos de pago razonables a través de un flujo normal basado en el análisis del comportamiento de pago de los clientes; siéndolos beneficios más equilibrados.

Como explicaron Haro y Rosario (2017), la mejor política es aquella que es flexible, es decir no es muy relajada o excesivamente agresiva pero que permita un mayor ingreso por ventas ampliando los créditos, pero manteniendo una adecuada gestión y control sobre los costes y el riesgo financiero. Entonces, se debe entender la importancia de administrar las cuentas por cobrar

aun cuando la empresa trabaje con grandes porcentajes de facturas a crédito, porque de haber un seguimiento continuo se puede estar ante un escenario de insolvencia. Por lo tanto, a continuación, se explican los principales indicadores que sirven para medir los efectos de las políticas de cobranza sobre la liquidez de la empresa.

### **2.2.1.1 Operaciones de crédito.**

Para la empresa el crédito es parte de su actividad, le permite generar valor para sus clientes facilitando la contratación de servicios o adquisición de productos, es una estrategia comercial que tiene implícito el riesgo de impago a su vencimiento; por lo tanto, las ventas a crédito constituyen una inversión que forma parte del activo circulante y representan derechos de cobro porque está en manos de terceros, es decir, clientes y deudores (Brachfeld, 2015). Por consiguiente, es necesarios evaluar la operación crediticia para evitar insolvencias o morosidad en los pagos (Castillo, 2021). De allí su importancia por controlarlo y asegurar que genere beneficios y rentabilidad, uno de estos indicadores es conocer el Promedio de las Cuentas por Cobrar (PPC).

#### ***2.2.1.1.1 Promedio de las Cuentas por Cobrar (PCC).***

El PPC según explicaron Morales y Morales (2014), se refiere a la cantidad promedio de las cuentas que presentan saldo deudor y se calcula dividiendo las ventas a crédito anuales entre la el valor resultante de la ratio rotación de cuentas por cobrar, la fórmula que se muestra en la Ecuación 1:

$$PCC = \frac{\textit{ventas a credito anuales}}{\textit{rotacion de cuentas por cobrar}} \quad (1)$$

Al respecto, Moreno (2018), señaló que se toman las ventas netas a crédito por estar directamente relacionadas con las cuentas por cobrar; no obstante, por el difícil acceso a este registrado detallado considera la aceptabilidad del total de ventas netas si el predominio de las ventas de contado no es relevante. Otro método para su cálculo, ante la evidente falta de datos sobre los saldos de las cuentas mensuales, de acuerdo con Angulo (2018), es tomar de los estados financieros anuales el saldo total; de lo contrario, deben dividirse entre dos el resultado de la suma de los saldos inicial y final.

### **2.2.1.2 Operaciones de cobranza.**

Sobre la cobranza, Castillo (2021), indicó que se refiere a las actividades que ejecuta una empresa para hacer cumplir los compromisos de sus deudores, asumiendo dos formas: pagos de facturas por vencer o vencidas y, de ser necesario, cancelar el crédito. Para su medición en relación a las políticas de cobranza es necesario considerar el Período Promedio de Cobranza (PPC) y el indicador de Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC).

#### **2.2.1.2.1 Período Promedio de Cobranza (PPC).**

El PPC determina la velocidad del cobro, es decir, el número de días que se tarda la empresa en recibir el efectivo por la venta a crédito efectuada; además, ayuda a analizar si ese plazo de cobro está acorde con el fijado en la política de cobranza o, por el contrario, lo excede (Briseño, 2006). Conforme con Córdoba (2012), su fórmula de cálculo se presenta en la Ecuación 2:

$$PPC = \frac{\text{cuentas por cobrar} \times 360}{\text{ventas anuales a credito}} \quad (2)$$

Los resultados que arroje en días, servirán para la toma de decisiones, por ejemplo, se debe cobrar más rápido (Briseño, 2006). Aunque, García y Carrillo (2016), sostienen que el exceso de días no precisamente debe señalar deficiencias, también puede indicar clientes con saldos deudores más altos que el promedio de la cartera de cuentas por cobrar, que exista morosidad en el pago o que la empresa le haya concedido privilegios sobre la deuda.

#### ***2.2.1.2.2 Rotación de las Cuentas por Cobrar (RCC).***

El RCC corresponde a la frecuencia o veces, en promedio, que las cuentas por cobrar se convierten o retornan a la empresa como efectivo, es decir, el tiempo en ser saldadas en un periodo específico (García y Carrillo, 2016; Córdoba, 2012). Para su cálculo, según Gitman (2003) y Morales y Morales (2014), la fórmula a aplicar se muestra en la Ecuación 3:

$$RCC = \frac{360}{\text{periodo promedio de cobranza}} \quad (3)$$

#### **2.2.1.3 Morosidad.**

La morosidad se refiere a la demora del cliente deudor en realizar el pago sobre la compra a crédito que realizó bien sea por falta de liquidez o negación a pagar, es decir, cuando sobrepasa la fecha de vencimiento establecida en la factura o contrato de venta, en este caso la empresa activa las disposiciones contenidas en su política de cobranza y se convierte en un caso que debe ser seguido; para su evaluación se deberá estudiar su comportamiento de pago y realizar la segmentación para diferenciar los tiempos óptimos de cobranza de la mora (Castillo, 2021). Para ello, conocer la antigüedad de saldos y la tasa de morosidad es fundamental.

##### ***2.2.1.3.1 Antigüedad de saldos.***

Este análisis da una vista precisa del porcentaje de la cartera vencida sobre el total de las

cuentas por cobrar agrupados por su antigüedad (Estupiñán, 2020), mostrando el riesgo potencial de clientes morosos que pueden convertirse en pérdidas por cuentas incobrables (Duarte y Fernández, 2005). Para ello, es necesario segmentar los saldos de cada cuenta por cobrar en períodos pendientes de cobro de 0 a 30 días, 31 a 60 días, 61 a 90 días y 91 a 120 días de antigüedad (Aguilar, 2021). Seguidamente, se calcula los porcentajes de cada grupo sobre las ventas del mes o el saldo deudor total (Duarte y Fernández, 2005). Estupiñán (2020) y Córdoba (2012), dan la siguiente fórmula para su cálculo: (cartera vencida ponderada según su antigüedad / cartera bruta)\*100. Sin embargo, sustentado en los autores citados, la fórmula a utilizar se presenta en la Ecuación 4:

$$\text{Antigüedad de saldos} = \frac{\text{total saldo deudor por periodo pendiente de cobro}}{\text{total del saldo deudor}} \times 100 \quad (4)$$

#### ***2.2.1.3.2 Ratio de Morosidad.***

Ferro (2020) explica la tasa de morosidad desde la perspectiva matemática, es decir, cuántas facturas en total tiene un cliente a crédito, por cuántas facturas a crédito no ha cancelado, en razón de ello, establece que, a más facturas sin pagar, mayor será la tasa de morosidad. Por otro lado, Andrade (2017) dice que la ratio de morosidad compara los créditos dudosos con el total de la cartera de crédito y, según Amat (2008), su valor óptimo debe ser los más reducido posible. Entonces, la fórmula para su cálculo se muestra en la Ecuación 5:

$$\text{Morosidad} = \frac{\text{creditos dudosos}}{\text{total de créditos ortorgados}} \quad (5)$$

Para realizar este análisis es necesario especificar cuándo un cliente se considera dudoso. Ferro (2020) señala que, en su mayoría, para identificarlos se realiza a partir de su relación el

riesgo financiero, esto es, que tan probable es que se pueda cobrar la deuda. En base a esto, establece el riesgo normal, de presentarse un retraso será por causas de fuerza mayor y la probabilidad de cobra es segura, el riesgo dudoso cuando han pasado más de tres meses sin registrarse el cobro y el riesgo fallido cuando supera los tres meses y pasa a años siendo reducida la posibilidad del cobro.

En Perú el Estado promulgó la Ley No. 31632 donde se establece el plazo de pago máximo para facturas de PYMEs, a 30 días (Congreso de la República, 2021).entonces, para efectos de esta investigación, se entiende que un cliente es dudoso y se incluye en el cálculo de esta ratio cuando el atraso haya sobrepasado los 30 días, en consonancia con Andrade (2017). Sin embargo, se deben considerar las políticas establecidas por cada empresa en particular.

### ***2.2.2 Ratios de liquidez***

La ratio se refiere a una relación significativa entre dos datos, dos cuentas de los estados financieros, en un tiempo específico, es un balance en un período, por lo tanto, no debe interpretarse de forma aislada, debe ser explicado utilizando varios ratios (Fuentes, 2012; Andrade, 2017); sus resultados se pueden comparar desde la perspectiva del activo, de la empresa, contable o del sector industrial para conocer la salud financiera , si es buena o no, si ha mejorado o no (Tanaka, Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para El Perú, 2016) y, de este modo, será evidente la capacidad de pago de la organización en el corto plazo tomando los valores del activo corriente y el pasivo corrientes del estado de situación financiera (Andrade, 2017).

Concretamente, la liquidez vista desde el enfoque de la empresa indica si cada vez que se tiene que realizar un pago, puede hacerlo porque tiene la capacidad de pago y lo ejecuta según un cronograma de pagos, además, sin tener que recurrir a la venta de sus activos, para medir el estado

de liquidez se utiliza la ratio de liquidez general y la liquidez absoluta; en tanto, desde una orientación contable, se emplea la ratio de capital de trabajo neto (Tanaka, Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para El Perú, 2016).

### **2.2.2.1 Liquidez General.**

La liquidez general también conocida como razón circulante o razón corriente es una prueba acertada que dice si la empresa tiene la capacidad o no para cumplir con sus responsabilidades a corto plazo relacionando el total de las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente expresándose en número de veces (Andrade, 2017; Tanaka, 2016; Córdoba, 2012; Fuentes, 2012; Briseño, 2006).

Es decir, cuántas veces el activo corriente ha sobrepasado el pasivo corriente (Fuentes, 2012) lo que significará que el negocio tiene mayor liquidez y, en consecuencia, una capacidad mayor para afrontar sus deudas (Briseño, 2006). La fórmula aportada por Tanaka (2016) se muestra en la Ecuación 6:

$$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}} \quad (6)$$

### **2.2.2.2 Liquidez Absoluta.**

De acuerdo con Tanaka (2016) esta ratio refleja cuánto tiempo la organización puede continuar en operación con las partidas más líquidas del activo, o sea, caja/bancos conformada por dinero en efectivo en caja, fondos fijos, remesas en tránsito y cuentas corrientes de bancos, en moneda nacional y en moneda extranjera; y, valores negociables corresponde a bonos, acciones, certificados bancarios en moneda extranjera y, certificados de depósito que adquiere la empresa con excedentes del disponible, son inversiones a corto plazo; los cuales relaciona con el pasivo

corriente. La fórmula que indica se presenta en la Ecuación 7:

$$\frac{\text{caja bancos} + \text{valores negociables}}{\text{pasivo corriente}} \quad (7)$$

### 2.2.2. Capital de Trabajo Neto (CTN).

EL Capital Neto de Trabajo (CTN) corresponde a los activos circulantes a corto plazo, es la cantidad de recursos que permite a la empresa operar sin interrupciones, incluye el efectivo, los valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar; se calcula restando el pasivo corriente. (Andrade, 2017; Tanaka, 2016; Córdoba, 2012). Con esto la empresa puede saber el nivel de ventas, así como los recursos que le quedan una vez saldadas sus deudas (Andrade, 2017). Si la diferencia es positiva reflejará la liquidez aproximada del negocio (Tanaka, Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para El Perú, 2016), la fórmula para su cálculo se muestra en la Ecuación 8:

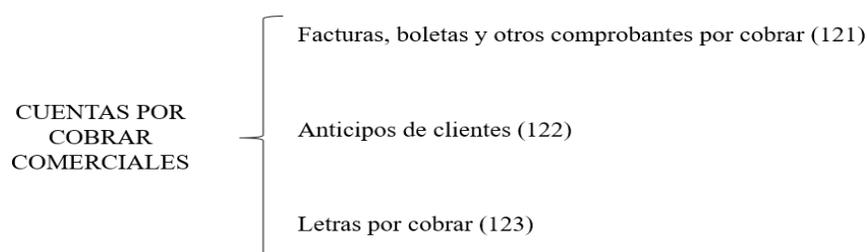
$$CTN = \frac{\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{ventas}} \quad (8)$$

### 2.2.3 Dinámica de las Cuentas por Cobrar Comerciales

Brito (2007) sobre las denominadas cuentas por cobrar comerciales explicó “son derechos legítimamente adquiridos por la empresa... provenientes de ventas a crédito... deben ser presentadas en el balance general el grupo de activo circulante o corriente, excepto aquellas cuyo

vencimiento sea mayor que el ciclo normal de operaciones de la empresa (p. 365).

De acuerdo con el Plan Contable General Empresarial emitido por el (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú (2010) está conformada por las subcuentas que se muestran en la Figura 2 y señala que cuando exista un deterior en esta cartera, el importe debe restarse por medio de una cuenta de valuación para ser presentada en los estados financieros; también indica que en el caso de ser una cuenta por cobrar en moneda extranjera debe expresarse en el cambio vigente a nuevos soles para esa fecha.



**Figura 2.** Subcuentas que conforman la Partida Cuentas por Cobrar Comerciales. Tomado de *Plan Contable General Empresarial* por Ministerio de Economía y Finanzas, 2010, p. 74.

En cuanto a su dinámica, por ser una cuenta del activo corriente, y considerando la teoría del cargo y el abono, las cuentas por cobrar aumentan cuando son debitadas por él debe y disminuyen cuando son acreditadas por el haber, según se muestra en la Tabla 1:

### **Tabla 1**

*Dinámica de las cuentas por cobra comerciales*

se debitan cuando	se acreditan cuando
- Cobro parcial o total de la deuda.	- Cobro parcial o total de la deuda.
- Traslado entre cuentas internas	- Traslado entre cuentas internas
- Anticipos recibidos.	- Anticipos por ventas futuras.
- Diferencial cambiario por pago en moneda extranjera.	- Devoluciones de mercaderías o ajustes de precios en el caso de bienes o servicios.
	- Descuentos, bonificaciones y rebajas concedidas, posteriores a la venta.
	- Baja de las cuentas incobrables.
	- Diferencial cambiario por pago en moneda extranjera.

Fuente: Tomado de *Plan Contable General Empresarial* por Ministerio de Economía y Finanzas, 2010, pp. 74-75.

Es importante mencionar que la cuenta de valuación corresponde a la subcuenta 191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros del Pasivo donde se registrarán los saldos acreedores y la estimación de los saldos de cobranza dudosa. Finalmente, en cuanto a las políticas de cobranza es necesario que estas se ajusten al marco legal peruano cuyas regulaciones se incluyen en el Apéndice A.

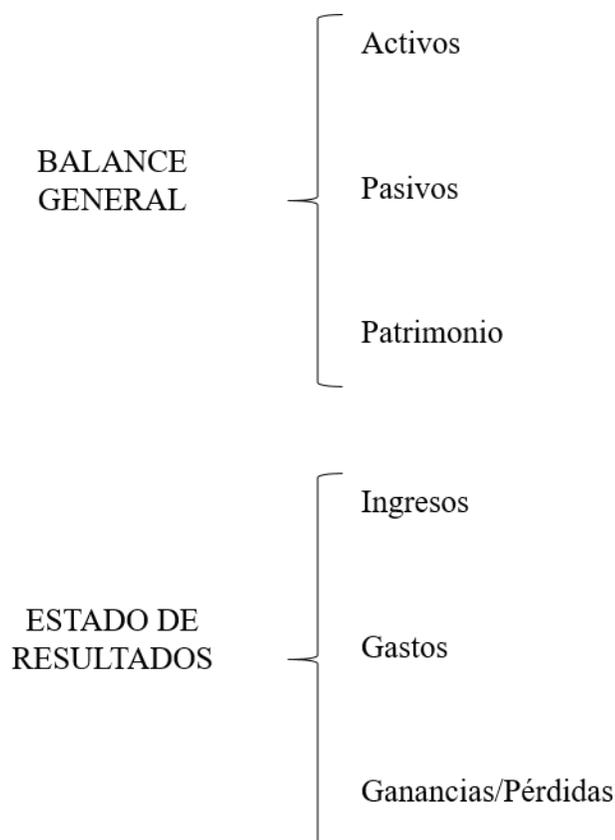
#### **2.2.4 Los Estados Financieros y su Análisis**

Los estados financieros se definen como la presentación estructurada de información sobre la situación financiera de la empresa de forma ordenada y en un período determinado, es la información que produce la contabilidad (Román, 2018). En la Figura 3 se puede apreciar los tipos básicos que sirven para la toma de decisiones.



**Figura 3.** Estados Financieros Básicos. Tomado de *Estados Financieros Básicos* por Román (2018), p. 24.

El análisis de estos reportes permite determinar las relaciones existentes en un ejercicio, sus tendencias y proyecciones (Olivera, 2016). En el caso de esta investigación, interesan el Estado de Situación Financiera también denominado Balance General y el Estado de Resultados cuya estructura se presenta en la Figura 4:



**Figura 4.** Estructura de los Estados Financieros. Tomado de *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para El Perú* por Tanaka, 2016.

La recopilación de la evidencia que estos aportan puede efectuarse por medio del análisis vertical y el análisis horizontal. Para efectos de esta investigación, a continuación, se explican el método de porcentajes y el de razones por ser herramientas del análisis vertical. (Tanaka, 2001)

#### **2.2.4.1 Análisis Vertical.**

Compara dos o más partidas en un mismo período, brinda un panorama de la estructura financiera de la empresa y la productividad de sus operaciones comerciales. (Tanaka, 2001), muestra la rentabilidad, liquidez y solvencia de la empresa en un año específico (Olivera, 2016).

**2.2.4.1.1 Método de porcentajes.** Permite determinar las representaciones de las diferentes

cuentas con respecto al activo, pasivo y patrimonio (Tanaka, 2001) implica convertir los saldos de las partidas en porcentajes, muestra la relación en el total dentro de un solo estado financiero (Olivera, 2016).

**2.2.4.1.2 Método de Razones.** Comparan dos partidas de los estados financieros y abarcan los índices de liquidez, índices de gestión, índices de solvencia e índices de rentabilidad (Tanaka, 2001), mide el desempeño de la empresa, la interdependencia que hay entre las diversas partidas además de brindar información sobre la capacidad para cumplir con las obligaciones y la evolución de los ingresos (Olivera, 2016).

## **2.4 Definición de Términos Básicos**

**Activo:** son los bienes y derechos de la empresa, se clasifican según su mayor o menor grado de liquidez (Arguedas y González, 2016), incluye dinero en efectivo, acciones, bonos, materias primas, productos terminados, terrenos, edificios, equipos y cuentas por cobrar (Harvard Business Review, 2017).

**Activo a corto plazo:** se refiere a los bienes y derechos de la empresa que están en posesión de la empresa en un plazo menor a un año (Arguedas y González, 2016).

**Capacidad:** se refiere al potencial que se tiene para pagar las deudas con la liquidez que le brindan las herramientas financieras y las estrategias fijadas (Haro y Rosario, 2017).

**Efectivo y equivalente de efectivo:** desde el punto de vista contable es el disponible, entendiendo que el efectivo es un activo financiero, el más líquido, con disponibilidad inmediata que incluye las cuentas de caja y bancos; sus equivalentes son las denominadas inversiones a corto plazo, no mayor a 90 días para ser convertidas a efectivo (Meza, 2018).

Liquidez: se refiere a la seguridad financiera que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones y responsabilidades ante proveedores y acreedores (Briseño, 2006).

Pasivo: es la suma de las deudas y las obligaciones de la empresa y se clasifican según su grado de exigibilidad (Arguedas y González, 2016).

Pasivo corriente: se refiere al exigible en el corto plazo, son las deudas de la empresa inferiores a un año, a proveedores, acreedores, descuentos bancarios, entre otros (López, 2010).

Política óptima: es aquella que maximiza el beneficio y minimiza los riesgos por insolvencia (Haro & Rosario, 2017).

Rotación: indica la velocidad a la que se mueve un activo (Harvard Business Review, 2017).

## **CAPÍTULO III: Metodología de la Investigación**

### **3.1 Enfoque de la investigación**

El enfoque de la investigación fue cuantitativo, de acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), este “representa un conjunto de procesos organizados de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones... es apropiado cuando queremos... probar hipótesis” (p. 6). Complementariamente, el enfoque cuantitativo, permite representar los resultados de la investigación de forma numérica y objetiva, valiéndose del uso de la estadística descriptiva (en cuanto a los hallazgos de frecuencia) e inferencial, referido a los hallazgos de correlación, causalidad y normalidad, según sea el caso de estudio. En razón de lo anterior, partiendo de la idea de conocer sí las políticas de cobranza permiten mejorar la liquidez, se generaron los objetivos y preguntas de investigación, en aras de comprobar las hipótesis, definiendo un conjunto de indicadores, luego de la descomposición en dimensiones de las variables y, posteriormente, interpretar los resultados y establecer conclusiones.

### **3.2 Variables**

#### ***3.2.1 Variable: políticas de cobranza***

Las políticas de cobranza se refieren al “equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad..., se debe considerar hasta qué punto las condiciones de crédito... compromete los fondos y pone en peligro la propia capacidad de pagar, la mayor proporción... está constituida por las cuentas por cobrar” (Baena, 2014, p. 263).

### 3.2.2 Variable: *Liquidez*

La liquidez consiste en un componente fundamental de los estados financieros, ya que, es una representación fidedigna de la capacidad que, tiene una organización para asumir compromisos y convertir, los activos circulantes en efectivo a corto plazo (Enoch, Osaneb, & Irinyemi, 2019).

### 3.2.3 Operaciones de las Variables

**Tabla 2**

*Operacionalización de la variable políticas de cobranza*

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Unidad de Escala</b>
<b>Operaciones de crédito</b>	Promedio de las cuentas por cobrar (PCC)	Unidades Monetarias
<b>Operaciones de cobranza</b>	Período Promedio de Cobranza (PPC)	Días
	Rotación de las cuentas por cobrar (RCC)	Veces
<b>Morosidad</b>	Antigüedad de saldos	Porcentaje
	Ratio de morosidad	Unidad Monetaria

**Tabla 3**

*Operacionalización de la variable liquidez*

<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Unidad de Escala</b>
<b>Situación financiera</b>	Liquidez general	Unidades Monetarias
	Liquidez absoluta	Unidades Monetarias
	Capital de trabajo neto	Unidades Monetarias

### **3.3 Hipótesis**

#### **3.3.1 Hipótesis General**

La correcta aplicación de políticas de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. -Lima 2021.

#### **3.3.2 Hipótesis Específicas**

La correcta política de otorgamiento de créditos, se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. - Lima 2021.

La correcta política para la gestión de cobranza, se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. - Lima 2021.

El correcto análisis de morosidad, se relaciona con la liquidez de la empresa KINRYU S.A.C. - Lima 2021.

### **3.4 Tipo de Investigación**

La investigación es del tipo básica, en virtud de que, su propósito elemental es la generación de conocimiento alrededor del fenómeno de estudio, sin que, esto conlleve a una posible aplicación, según lo argumentado por Hernández *et. al* (2018) en tal sentido, se pretende determinar si, las políticas de cobranza, definidas desde las dimensiones de, otorgamiento de crédito, cobranza y morosidad, pueden mejorar la liquidez de la empresa en estudio, sin el compromiso de aplicar de los resultados obtenidos, más allá de los valores asentados en los estados financieros de la organización.

### **3.5 Diseño de Investigación**

El diseño de la investigación fue no experimental, de acuerdo con Hernández *et. al* (2018), “se estudian los fenómenos tal como se desarrollan en su contexto natural, describiendo o analizando las variables y la relación que puede existir entre ellas, pero sin provocar... cambio alguno” (pp. 87-88). Entonces, las variables políticas de cobranzas y liquidez se analizaron conforme los datos recolectados de la encuesta, así como de los datos financieros tal y como se registraron en su oportunidad, sin ser alterados, de acuerdo con los criterios establecidos dentro del diseño no experimental.

### **3.6 Población y Muestra**

#### **3.6.1 Población**

Para la realización de esta investigación la población objeto de estudio, estuvo compuesta por los trabajadores de la empresa KINRYU S.A.C, la misma que, totaliza en 42 personas.

#### **3.6.2 Muestra.**

La muestra con la que se trabajó, fue del tipo intencional, ya que, es un tipo de muestreo que se selecciona, cuando se tiene un conocimiento suficiente de las características de la población y cuya intervención, será beneficiosa para los resultados de la investigación (Hernández *et al.*, 2018) por lo que, se seleccionaron los 12 trabajadores pertenecientes a la unidad contable de la empresa, los mismos que, son los responsables del asentamiento y generación de estados financieros, así como de la gestión de cobranza, morosidad y manejo de la cartera crediticia.

### **3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

La técnica de recolección de datos que se empleó, se trató de la encuesta, mientras que, el instrumento considerado, fue el cuestionario con Escala de Likert, cuyas opciones de respuesta fueron, muy de acuerdo, de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, en desacuerdo y muy en desacuerdo, el mismo que, se conformó por 16 ítems, de acuerdo con el Apéndice B, distribuidos en forma de cuatro por cada dimensión, siendo las mismas, evaluación del crédito, políticas de cobranza, análisis de morosidad y liquidez. En este sentido, la fiabilidad del instrumento, se aprecian en el Apéndice C, así como de la validez por juicio de expertos, cuyos resultados se contienen en el Apéndice D.

### **3.8 Procedimiento de Análisis de los Datos**

El procedimiento para analizar los datos, consistió en primer lugar, en la determinación de la normalidad de la distribución y la consideración de la prueba de Shapiro Wilk, en virtud de que, la muestra obedece a una cantidad inferior a 50 sujetos, por otro lado, se empleó la estadística descriptiva, para establecer las distribuciones porcentuales de las respuestas y la estadística inferencial, en aras de comprobar las hipótesis, utilizándose para ello, el método más favorable para la investigación.

## **CAPÍTULO IV: Resultados**

### **4.1 Análisis de los Resultados**

KINRYU S.A.C., es una agencia de comunicación digital con 14 años de experiencia ubicada en San Isidro, Lima, Perú; especializada en el proceso estratégico y creativo para el desarrollo de proyectos 360. Su visión es ser el mejor aliado para las marcas y empresas locales e internacionales, brindando soluciones centradas en los usuarios y sus necesidades; logrando alcanzar con estas los objetivos medibles para el negocio de las marcas y que les aporten a sus usuarios, experiencias memorables. Su misión lograr ser una consultora digital reconocida en el mercado y en la región por hacer las cosas de manera diferente; buscando constantemente desarrollar productos que solucionen los problemas de sus usuarios e impulsen los negocios de las marcas.

Las soluciones que ofrecen son desarrollo web, estrategia y creatividad, desarrollo de apps, analítica digital, plan de medios, procesos estratégicos y creativos. Entre sus principales clientes se encuentran Rímac, Marathon, Credicorp, Fundación Peruana de Cáncer, Xiaomi, Entel, USIL, Osinergmin, entre otros. Se define como una pequeña empresa, tiene un total de 42 trabajadores, dos se encargan de las gestiones de cobranza. En sus políticas de cobranza establecen la prestación de servicios facturados a crédito con un plazo de pago de hasta 60 días, excedido este plazo se considera vencida.

En este sentido, se aplicó un instrumento de recolección de datos, tipo cuestionario con escala de Likert, cuya normalidad se aprecia en la tabla 4, según los resultados de la prueba de Shapiro Wilk, correspondiente a una muestra menor a 50 sujetos.

**Tabla 4.***Pruebas de normalidad*

	<b>Pruebas de normalidad</b>					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito	,257	12	,028	,807	12	,011
Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes	,357	12	,000	,710	12	,001
Las ventas a créditos son otorgadas con criterios	,257	12	,028	,807	12	,011
Es necesario efectuar un control sobre la rotación de cuentas por cobrar	,209	12	,153	,824	12	,018
La morosidad actual de la empresa es consecuencia de una poca gestión de cobranza	,200	12	,200*	,877	12	,080
Considera que la empresa debe tener un período corto de cobranza	,331	12	,001	,650	12	,000
Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza	,213	12	,139	,811	12	,012
Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada	,331	12	,001	,650	12	,000
Piensa usted que la empresa posee una alta morosidad en sus clientes	,260	12	,024	,872	12	,069

Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito	,331	12	,001	,650	12	,000
La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia	,300	12	,004	,809	12	,012
Piensa que el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento	,280	12	,010	,884	12	,099
Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores	,374	12	,000	,640	12	,000
Puede la empresa cancelar pasivos laborales	,417	12	,000	,608	12	,000
La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala (como mobiliarios) actualmente	,374	12	,000	,640	12	,000
La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo	,417	12	,000	,608	12	,000

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

#### a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota.- elaboración propia (2022) a partir del procesamiento del cuestionario en SPSS V.25.

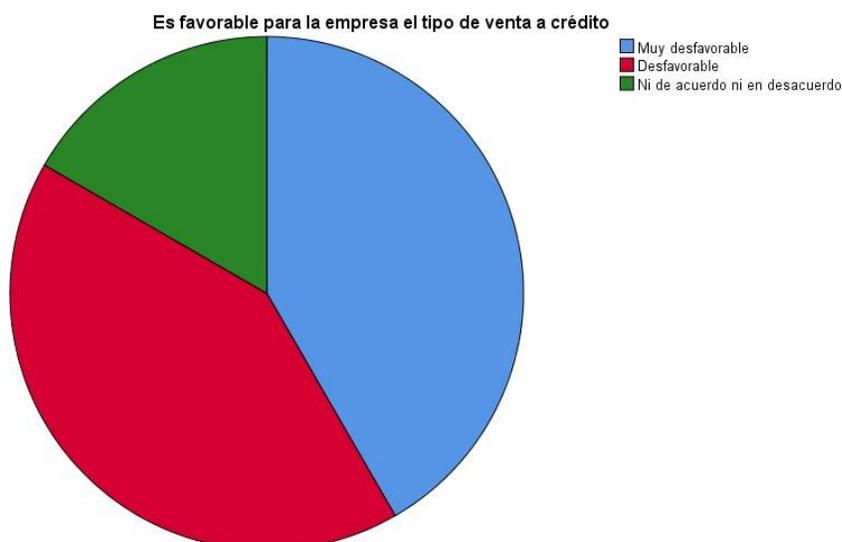
De acuerdo con los resultados de la prueba de Shapiro Wilk, se puede identificar que, la muestra se distribuye de una forma normal, dado que, la mayoría de los ítems, obtuvieron un grado de significación por debajo del 5% de referencia. En este sentido, en la tabla 5 se advierten los resultados descriptivos para el ítem 1, así como de la figura 5.

**Tabla 5**

*Es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito*

<b>Es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	5	41,7	41,7	41,7
	En desacuerdo	5	41,7	41,7	83,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 5.** Distribución porcentual para la pregunta *si es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito*

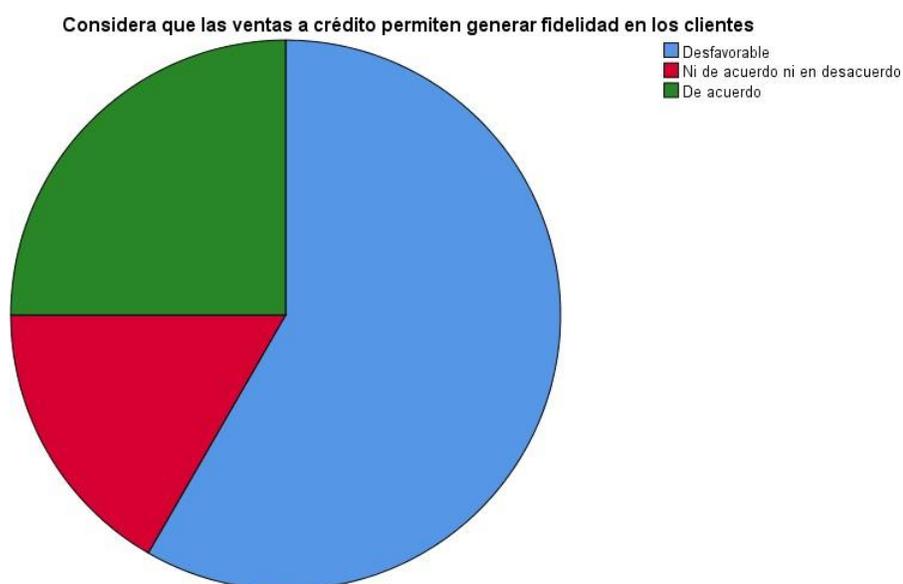
Respecto a si es favorable para la empresa un tipo de venta a crédito, el 41,7% respondió de manera muy en desacuerdo y otro 41,7% se inclinó por la opción de respuesta en desacuerdo, mientras que, la opción de ni de acuerdo ni en desacuerdo, agrupó el 16,7%. En este sentido, se presentan los resultados para el ítem 2.

**Tabla 6**

*Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes*

<b>Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	7	58,3	58,3	58,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	16,7	16,7	75,0
	De acuerdo	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



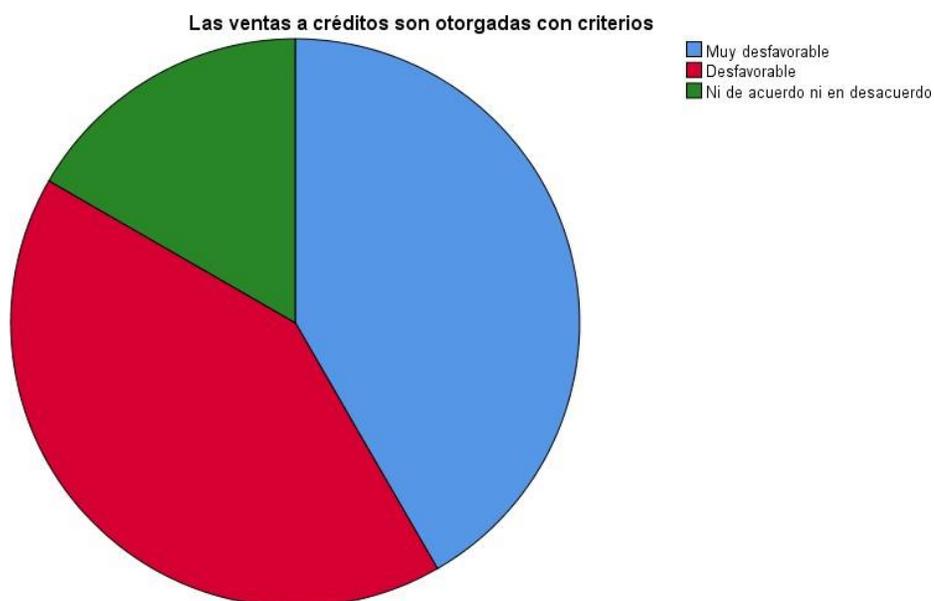
**Figura 6** *Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes*

En cuanto a la consideración de si las ventas permiten generar fidelidad en los clientes, el 58,3% de las personas respondieron con la opción en desacuerdo, el 16,7% optó por estar ni acuerdo ni en desacuerdo y un 25% manifestó estar de acuerdo con la pregunta. En la tabla 7 y figura 7 se aprecia los resultados del ítem 3.

**Tabla 7***Las ventas a crédito son otorgadas con criterios*

<b>Las ventas a créditos son otorgadas con criterios</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	5	41,7	41,7	41,7
	En desacuerdo	5	41,7	41,7	83,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

**Figura 7** Las ventas a crédito son otorgadas con criterio

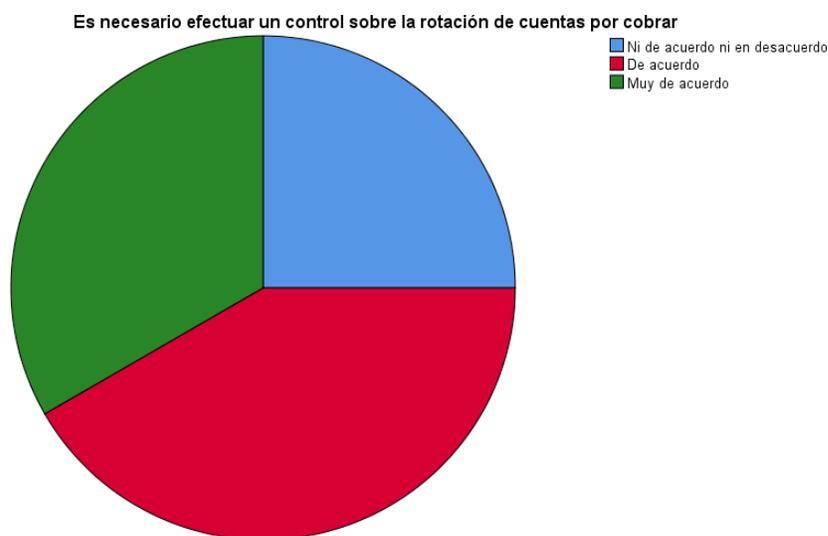
Con relación a la pregunta relativa a si las ventas a créditos son otorgadas con criterios, el 41,7% respondió estar muy en desacuerdo, otro 41,7% se decantó por la opción de en desacuerdo y un 16,7% indicó estar ni de acuerdo ni en desacuerdo. Es así que, en la tabla 8 y figura 8, se tienen los resultados del ítem 4.

**Tabla 8**

*Es necesario efectuar un control sobre la rotación de cuentas por cobrar*

		<b>Es necesario efectuar un control sobre la rotación de cuentas por cobrar</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	25,0	25,0	25,0
	De acuerdo	5	41,7	41,7	66,7
	Muy de acuerdo	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 8** Es necesario llevar un control sobre las cuentas por cobrar

Los resultados de la tabla 8 y figura 8 advierten que, el 25% de las respuestas se agruparon en la opción ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 41,7% indicó estar de acuerdo con que es necesario efectuar un control sobre la rotación de las cuentas por cobrar y otro 33,3% manifestó estar muy de acuerdo. En esta misma línea de ideas, se consigue con los resultados del ítem 5 en la tabla 9 y figura 9.

**Tabla 9**

*La morosidad de la empresa es consecuencia de un poca gestión de cobranza*

<b>La morosidad actual de la empresa es consecuencia de una poca gestión de cobranza</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	25,0	25,0	33,3
	De acuerdo	4	33,3	33,3	66,7
	Muy de acuerdo	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 9** La morosidad actual de la empresa es consecuencia de una poca gestión de cobranza

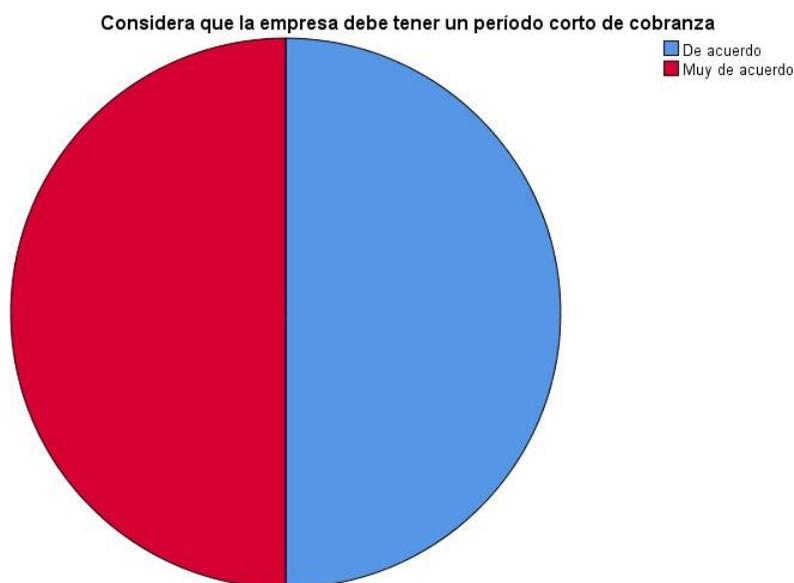
Según el sondeo de que, si la morosidad actual de la empresa es consecuencia de la poca gestión de cobranza, un 8,3% señaló estar en desacuerdo, otro 25% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 33,3% estuvo de acuerdo y otro 33,3% muy de acuerdo. Las respuestas del ítem 6, se aprecian en la tabla 10 y figura 10.

**Tabla 10**

*Considera que la empresa debe tener un período corto de cobranza*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	6	50,0	50,0	50,0
	Muy de acuerdo	6	50,0	50,0	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 10** Considera que la empresa debe tener un período corto de cobranza

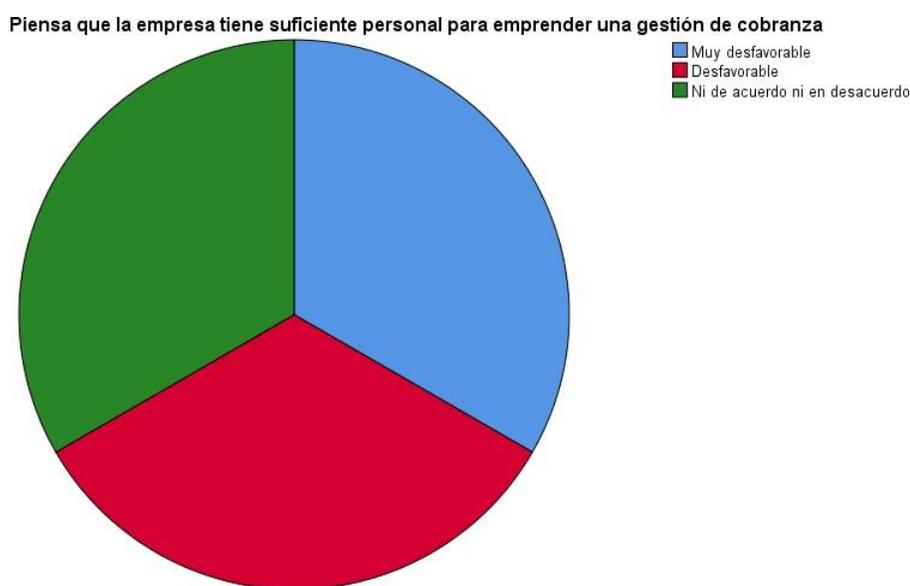
Respecto a la consideración de sí, la empresa debe tener un período corto de cobranza, el 50% indicó estar de acuerdo y otro 50% señaló estar muy de acuerdo. Es así que, en la tabla 11, se disponen de los valores encontrados para el ítem 7.

**Tabla 11**

*Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza*

<b>Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza</b>				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Muy en desacuerdo	4	33,3	33,3	33,3
	En desacuerdo	4	33,3	33,3	66,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



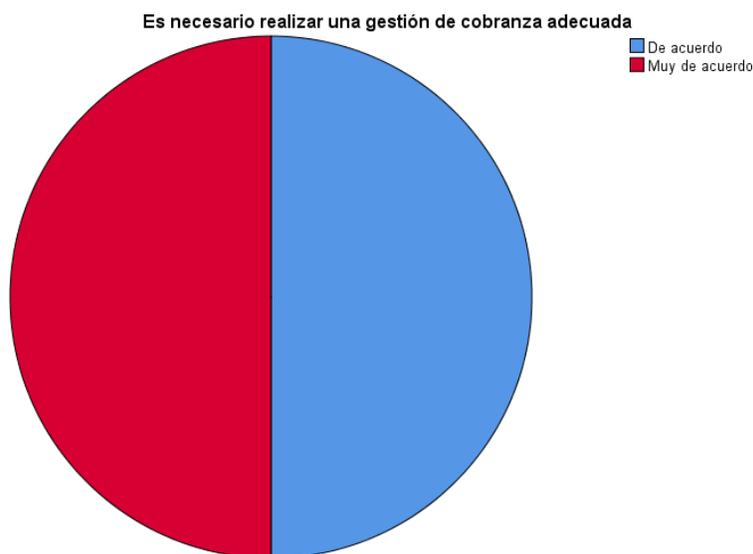
**Figura 11** Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza

El 33,3% expresó estar muy en desacuerdo con la pregunta de si la empresa cuenta con suficiente personal para emprender una gestión de cobranza, otro 33,3% señaló estar en desacuerdo y 33,3% ni de acuerdo ni en desacuerdo. De esta manera, el ítem 8 resulta en los valores de la tabla 12.

**Tabla 12***Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada*

		<b>Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	6	50,0	50,0	50,0
	Muy de acuerdo	6	50,0	50,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

**Figura 12** Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada

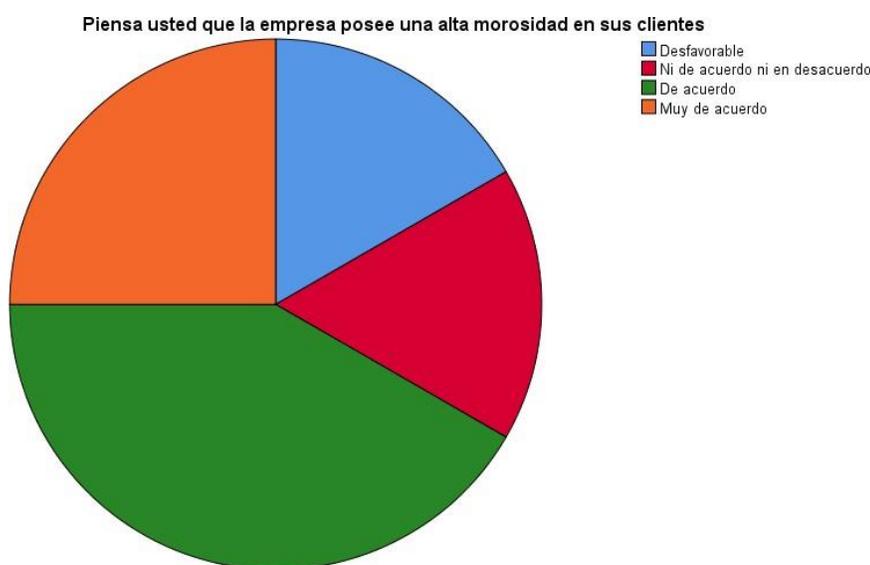
El ítem 8 trata de sí es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada, para lo que, el 50% indicó estar de acuerdo y otro 50% muy de acuerdo. Ciertamente, en la tabla 13 y figura 13, se encuentran los resultados del ítem 9.

**Tabla 13**

*Piensa usted que la empresa posee una alta morosidad en sus clientes*

		<b>Piensa usted que la empresa posee una alta morosidad en sus clientes</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	16,7	16,7	16,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	16,7	16,7	33,3
	De acuerdo	5	41,7	41,7	75,0
	Muy de acuerdo	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 13** Piensa usted que la empresa tiene una alta morosidad en sus clientes

El 16,7% manifestó estar en desacuerdo con que la empresa presenta una alta morosidad en sus clientes, mientras que, otro 16,7% señaló estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 41,7% estuvo de acuerdo y un 25% muy de acuerdo con la pregunta de sondeo. La tabla 14 y figura 14, es contentiva de los resultados del ítem 10.

**Tabla 14**

*Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito*

<b>Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	6	50,0	50,0	50,0
	Muy de acuerdo	6	50,0	50,0	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 14** Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito

La pregunta 10 estuvo orientada a discernir sí, la morosidad de la empresa es producto de una falta de criterio en la asignación de las ventas a crédito, por lo que, el 50% respondió estar de acuerdo y otro 50% indicó estar muy de acuerdo. En esta misma indagatoria, se advierte la tabla 15 y figura 15 con los resultados del ítem 11.

**Tabla 15***La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia*

<b>La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	3	25,0	25,0	25,0
	En desacuerdo	7	58,3	58,3	83,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

**Figura 15 La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia**

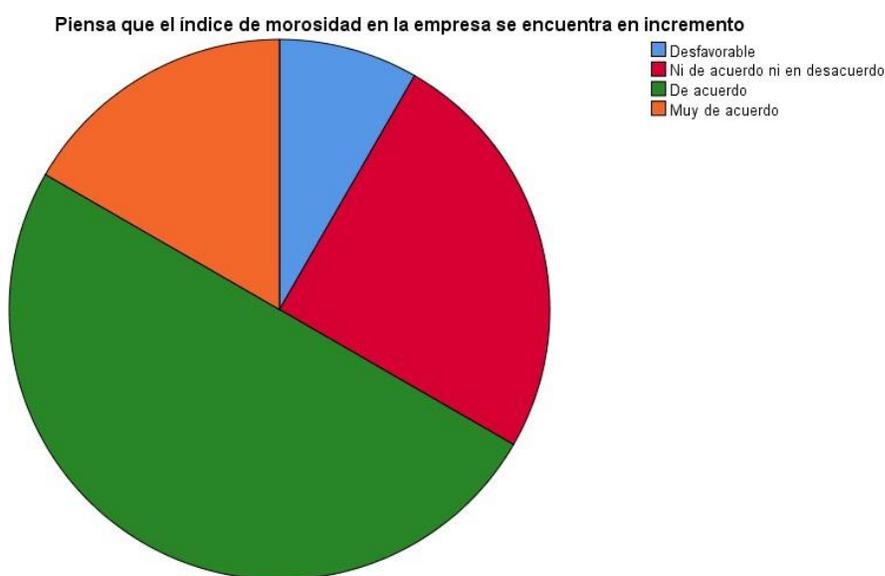
En virtud de identificar sí, la empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia, el 25% de las respuestas se agruparon en la opción de muy en desacuerdo, mientras que, el 58,3% apuntó a estar en desacuerdo y otro 16,7% ni de acuerdo ni en desacuerdo. El ítem 12, enmarca sus resultados, con la presentación de la tabla 16 y figura 16.

**Tabla 16**

*Piensa que el índice de morosidad se encuentra en incremento*

<b>Piensa que el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	25,0	25,0	33,3
	De acuerdo	6	50,0	50,0	83,3
	Muy de acuerdo	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 16** Piensa usted que el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento

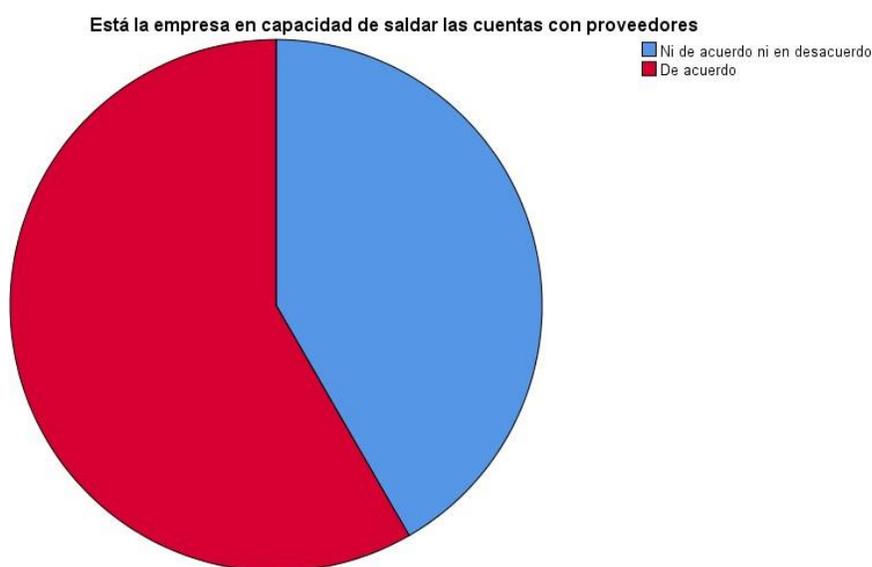
El ítem 12 es contentivo de la pregunta acerca de que, si el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento, a lo que, el 8,3% señaló estar en desacuerdo, un 25% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 50% estuvo de acuerdo con la pregunta y el 16,7% muy de acuerdo. De la misma manera, se tiene la tabla 17 y figura 16, con los resultados del ítem 13.

**Tabla 17**

*Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores*

		<b>Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	41,7	41,7	41,7
	De acuerdo	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



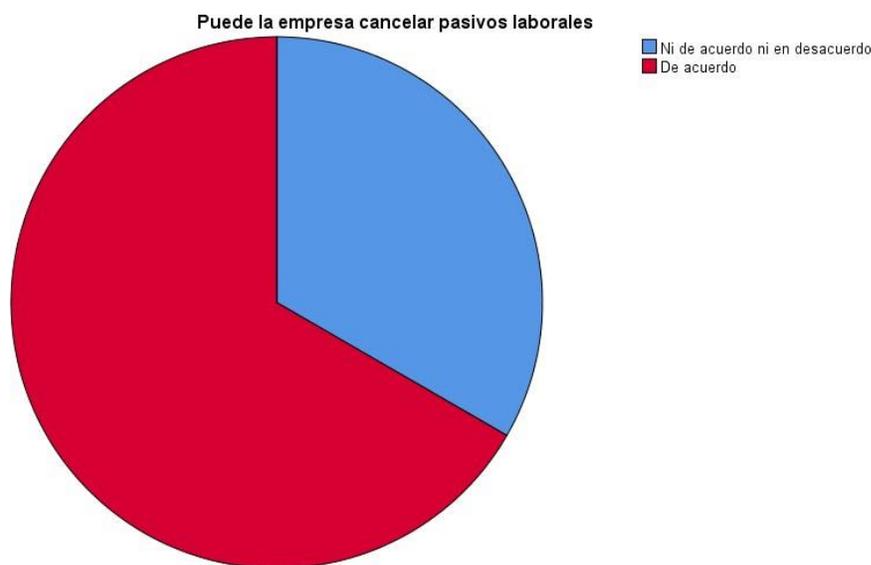
**Figura 17** *Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores*

Acerca de sí, la empresa está en capacidad de saldar las cuentas con proveedores, el 41,7% indicó estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que, el 58,3% se inclinó por estar de acuerdo con el planteamiento del ítem 13. Así mismo, el ítem 14, se dispone en los valores de la tabla 18 y figura 18.

**Tabla 18***Puede la empresa cancelar pasivos laborales*

		<b>Puede la empresa cancelar pasivos laborales</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

**Figura 18 Puede la empresa cancelar pasivos laborales**

Ciertamente, el 33,3% de los encuestados, estuvieron ni de acuerdo ni en desacuerdo con que la empresa puede cancelar sus pasivos laborales, no obstante, el 66,7% de los mismos, señalaron estar de acuerdo con el planteamiento. En consecuencia, el ítem 15, se contiene en la tabla 19 y figura 19.

**Tabla 19**

*La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala actualmente*

<b>La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala (como mobiliarios) actualmente</b>				Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		Frecuencia	Porcentaje		
Válido	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	41,7	41,7	41,7
	De acuerdo	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 19** La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala actualmente

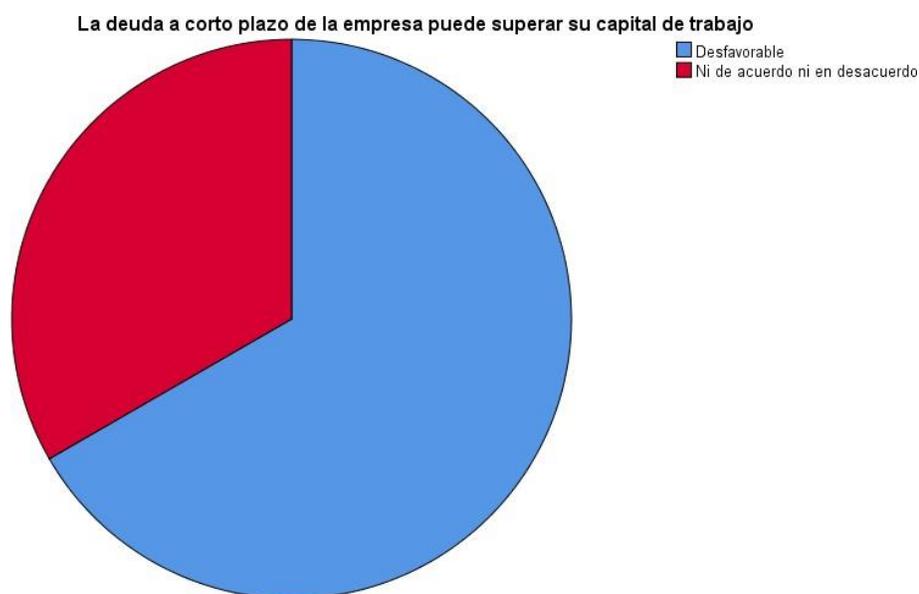
Sobre el cuestionamiento del ítem 15, referido a sí, la empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala como mobiliarios en la actualidad, el 41,7% respondió estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y otro 58,3% indicó estar de acuerdo. La tabla 20 y figura 20, es alusiva de los resultados obtenidos para ítem 16.

**Tabla 20**

*La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo*

		<b>La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	8	66,7	66,7	66,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta



**Figura 20** La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo

El ítem 16, está referido a sí, la deuda a corto plazo de la empresa, puede superar su capital de trabajo, a lo que, el 66,7% respondió estar en desacuerdo y el 33,3% indicó estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Teniendo los resultados descriptivos de la encuesta, se procedió a efectuar la comprobación de la hipótesis, en el marco de que, la distribución de la muestra es no normal se empleó para ello, la prueba de correlación de Pearson para muestras normales, para comprobar la hipótesis específica 1 en la tabla 21.

**Tabla 21**

*Comprobación HE1*

<b>Correlaciones</b>			
		EvaluacionCred	Liquidez
EvaluacionCred	Correlación de Pearson	1	,151
	Sig. (bilateral)		,639
	N	12	12
Liquidez	Correlación de Pearson	-,151	1
	Sig. (bilateral)	,639	
	N	12	12

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

De acuerdo con los valores de Pearson,  $p > 0,05$  indica que no hay relación entre las políticas de otorgamiento de crédito y la liquidez de la empresa; de igual forma, la tabla 22, contiene la comprobación de la hipótesis específica 2.

**Tabla 22**

*Comprobación HE2*

<b>Correlaciones</b>			
		Liquidez	GestionCobra
Liquidez	Correlación de Pearson	1	,176
	Sig. (bilateral)		,585
	N	12	12
GestionCobra	Correlación de Pearson	-,176	1
	Sig. (bilateral)	,585	
	N	12	12

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

El valor de  $p > 0,05$  en la hipótesis específica 2, advierte de que, las políticas de gestión de cobranza no tienen relación con la liquidez de la empresa. Por último, la tabla 23 contiene la comprobación de la HE 3.

**Tabla 23**

*Comprobación de la HE3*

<b>Correlaciones</b>			
		Liquidez	Análisis Moro
Liquidez	Correlación de Pearson	1	,093
	Sig. (bilateral)		,774
	N	12	12
Análisis Moro	Correlación de Pearson	,093	1
	Sig. (bilateral)	,774	
	N	12	12

Nota.- elaboración propia (2022) a partir de los resultados de la encuesta

El valor de  $p > 0,05$  advierte que, no hay relación entre el análisis de la morosidad y la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C. De manera complementaria a los resultados descriptivos y comprobación de las hipótesis específicas, se aplicó el análisis horizontal a los Estados de Situación Financiera presentado en la tabla 5, obteniendo los siguientes resultados:

- Se apreció una disminución en el saldo del efectivo y equivalentes de efectivo en el año 2020 y un aumento en 2021; para el año 2019 fue de S/ 426.278,00, en 2020 totalizaron S/ 197.612,00 y en 2021 sumaron S/ 344.040,00. Esto significó que la empresa experimentó una reducción del efectivo y equivalentes de efectivo entre 2019 al 2020 en un -53,64 % y de 2020 a 2021 aumentaron en un 74,10 %.
- Se observó una disminución en el saldo de las cuentas por cobrar en el año 2020 y un

aumento en 2021; para el año 2019 fue de S/ 307.926,00, en 2020 totalizaron S/ 130.715,00 y en 2021 sumaron S/ 696.601,00. Esto quiere decir que la empresa redujo la cantidad de cuentas por cobrar del 2019 al 2020 en un -57,55 % y de 2020 a 2021 aumentaron en un 432,92 %.

- Se percibió una disminución en el saldo disponible del total de activo corriente en el año 2020 y un aumento en 2021; para el año 2019 fue de S/ 1.037.988,00, en 2020 totalizaron S/ 505.389,00 y en 2021 sumaron S/ 1.257.540,00. Esto indicó que la empresa disminuyó su total de activos corrientes disponible del 2019 al 2020 en un -51,31 % y de 2020 a 2021 se incrementó en un 148,83 %.
- Se evidenció una disminución en el saldo del total de pasivo corriente en el año 2020 y un aumento en 2021; para el año 2019 fue de S/ 417.016,00, en 2020 totalizaron S/ 324.411,00 y en 2021 sumaron S/ 529.197,00. Esto mostró que la empresa disminuyó su total de pasivos corrientes del 2019 al 2020 en un -22,21 % y de 2020 a 2021 se incrementó en un 63,13 %.
- Tomando en cuenta el rango 50 % a 67 % como valor óptimo de financiamiento del activo corriente por el pasivo corriente, recomendado por el INEI (2015), se determinó que para el año 2019 el 40,18 % del activo corriente estaba siendo costado por las deudas a corto plazo (-9,82 % del valor mínimo), en 2020 fue de 60,19 % (dentro del rango) y en 2021 42,8% (-7.2 % del valor mínimo).

Por otro lado, al comparar los resultados con el sector servicios prestados a empresas para el año 2017, según datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020); el nivel de independencia financiera se ubicaba para el año 2017 en 50.3 %, esto es, de cada S/ 100 de patrimonio y pasivo S/ 50.30 formaban parte del patrimonio propio. Considerando

lo anterior, se determinó que en 2019 el patrimonio neto de Kinryu S.A.C. representó el 33,82 %, más de la mitad de sus fondos provienen de financiamiento externo, esto es un -16.48 % menos que el índice de la industria, es decir, por cada S/ 100 del total pasivo y patrimonio S/ 33,82 eran propios, este valor significa que en la empresa disponía de flujo de caja, pero no sería capaz de enfrentar situaciones financieras complejas porque sus obligaciones eran grandes, por lo tanto, su riesgo financiero es medio y estabilidad baja.

En 2020 la empresa sufrió un deterioro mayor, su patrimonio neto representó un -26.43 %, todos sus fondos provienen de financiamiento externo, esto es un -76.73 % menos que el índice de la industria, o sea, la empresa estaba muy endeudada y no contaba con flujo de caja, el riesgo financiero es alto y su estabilidad se encontraba muy debilitada. Sin embargo, en 2021 la empresa experimentó una recuperación, su patrimonio representó el -19.52 %, mucho más de la mitad de sus fondos provienen de financiamiento externo, esto es un -30.78 % menos que el índice de la industria, es decir, por cada S/ 100 de patrimonio y pasivo S/ 19.52 eran propios, esta cifra indicó que la empresa pudo cumplir con las obligaciones contraídas durante el año 2019 logrando tener disponibilidad de flujo de caja, pero sin aún ser capaz de afrontar situaciones financieras complejas, en consecuencia, su riesgo financiero es medio-alto y su estabilidad baja.

**Tabla 24**

*Análisis horizontal de los Estados de Situación Financiera 2019-2021 expresado en nuevos soles de la empresa Kinryu S.A.C.*

	ANALISIS HORIZONTAL						
	2019 Dic. 31	2020 Dic. 31	2021 Dic. 31	2020-2019		2021-2020	
ACTIVOS				VAR ABS	VAR REL	VAR ABS	VAR REL
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>							
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	S/ 426.278,00	S/ 197.612,00	S/ 344.040,00	-S/ 228.666,00	-53,64%	S/ 146.428,00	74,10%
Cuentas por Cobrar Comerciales	S/ 307.926,00	S/ 130.715,00	S/ 696.601,00	-S/ 177.211,00	-57,55%	S/ 565.886,00	432,92%
Cuentas por cobrar al personal	S/ 500,00	S/ 12.165,00	S/ 0,00	S/ 11.665,00	2333,00%	-S/ 12.165,00	-100,00%
Cuentas por cobrar accionistas	S/ 0,00	S/ 0,00	S/ 20.513,00	S/ 0,00	0,00%	S/ 20.513,00	0,00%
Cuentas por cobrar diversas	S/ 275.514,00	S/ 123.759,00	S/ 131.259,00	-S/ 151.755,00	-55,08%	S/ 7.500,00	6,06%
Otros activos no corrientes	S/ 27.770,00	S/ 41.138,00	S/ 65.127,00	S/ 13.368,00	48,14%	S/ 23.989,00	58,31%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>S/ 1.037.988,00</b>	<b>S/ 505.389,00</b>	<b>S/ 1.257.540,00</b>	<b>-S/ 532.599,00</b>	<b>-51,31%</b>	<b>S/ 752.151,00</b>	<b>148,83%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>							
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	S/ 479.977,00	S/ 561.917,00	S/ 583.500,00	S/ 81.940,00	17,07%	S/ 21.583,00	3,84%
Intangibles	S/ 292.050,00	S/ 292.050,00	S/ 29.250,00	S/ 0,00	0,00%	-S/ 262.800,00	-89,98%
Activo diferido	S/ 27.882,00	S/ 94.024,00	S/ 0,00	S/ 66.142,00	237,22%	-S/ 94.024,00	-100,00%
Depreciación acumulada	-S/ 467.997,00	-S/ 563.968,00	S/ 0,00	-S/ 95.971,00	20,51%	S/ 563.968,00	-100,00%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>S/ 331.912,00</b>	<b>S/ 384.023,00</b>	<b>S/ 612.750,00</b>	<b>S/ 52.111,00</b>	<b>15,70%</b>	<b>S/ 228.727,00</b>	<b>59,56%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>S/ 1.369.900,00</b>	<b>S/ 889.412,00</b>	<b>S/ 1.870.290,00</b>	<b>-S/ 480.488,00</b>	<b>-35,07%</b>	<b>S/ 980.878,00</b>	<b>110,28%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>							
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>							
Sobregiro bancario	S/ 18.354,00	S/ 13.183,00	S/ 0,00	-S/ 5.171,00	-28,17%	-S/ 13.183,00	-100,00%
Tributos por pagar	S/ 151.034,00	S/ 115.217,00	S/ 243.317,00	-S/ 35.817,00	-23,71%	S/ 128.100,00	111,18%
Remuneración por pagar	S/ 59.734,00	S/ 68.104,00	S/ 0,00	S/ 8.370,00	14,01%	-S/ 68.104,00	-100,00%
Cuentas por pagar comerciales	S/ 76.305,00	S/ 63.100,00	S/ 176.656,00	-S/ 13.205,00	-17,31%	S/ 113.556,00	179,96%
Otras cuentas por pagar diversas	S/ 24.282,00	S/ 0,00	S/ 94.659,00	-S/ 24.282,00	-100,00%	S/ 94.659,00	0,00%
Obligaciones financieras	S/ 87.307,00	S/ 64.807,00	S/ 14.565,00	-S/ 22.500,00	-25,77%	-S/ 50.242,00	-77,53%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/ 417.016,00</b>	<b>S/ 324.411,00</b>	<b>S/ 529.197,00</b>	<b>-S/ 92.605,00</b>	<b>-22,21%</b>	<b>S/ 204.786,00</b>	<b>63,13%</b>

Tabla 5 (cont.)

	<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>						
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2020-2019</b>		<b>2021-2020</b>	
	<b>Dic. 31</b>	<b>Dic. 31</b>	<b>Dic. 31</b>	<b>VAR ABS</b>	<b>VAR REL</b>	<b>VAR ABS</b>	<b>VAR REL</b>
<b><u>PASIVOS NO CORRIENTES</u></b>							
Cuentas por pagar accionistas	S/ 0,00	S/ 129.000,00	S/ 55.000,00	S/ 129.000,00	0,00%	-S/ 74.000,00	-57,36%
Cuentas por pagar diversas - terceros	S/ 17.594,00	S/ 302.719,00	S/ 22.901,00	S/ 285.125,00	1620,58%	-S/ 279.818,00	-92,43%
Provisiones	S/ 322.604,00	S/ 23.478,00	S/ 27.425,00	-S/ 299.126,00	-92,72%	S/ 3.947,00	16,81%
Obligaciones financieras	S/ 149.390,00	S/ 344.846,00	S/ 870.627,00	S/ 195.456,00	130,84%	S/ 525.781,00	152,47%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/ 489.588,00</b>	<b>S/ 800.043,00</b>	<b>S/ 975.953,00</b>	<b>S/ 310.455,00</b>	<b>63,41%</b>	<b>S/ 175.910,00</b>	<b>21,99%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/ 906.604,00</b>	<b>S/ 1.124.454,00</b>	<b>S/ 1.505.150,00</b>	<b>S/ 217.850,00</b>	<b>24,03%</b>	<b>S/ 380.696,00</b>	<b>33,86%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>							
Capital	S/ 200.000,00	S/ 200.000,00	S/ 200.000,00	S/ 0,00	0,00%	S/ 0,00	0,00%
Reserva Legal	S/ 36.134,00	S/ 36.134,00	S/ 0,00	S/ 0,00	0,00%	-S/ 36.134,00	-100,00%
Resultados acumulados	S/ 179.597,00	S/ 47.565,00	S/ 47.565,00	-S/ 132.032,00	-73,52%	S/ 0,00	0,00%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>S/ 47.565,00</b>	<b>-S/ 518.741,00</b>	<b>S/ 117.575,00</b>	<b>-S/ 566.306,00</b>	<b>-1190,59%</b>	<b>S/ 636.316,00</b>	<b>-122,67%</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/ 463.296,00</b>	<b>-S/ 235.042,00</b>	<b>S/ 365.140,00</b>	<b>-S/ 698.338,00</b>	<b>-150,73%</b>	<b>S/ 600.182,00</b>	<b>-255,35%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/ 1.369.900,00</b>	<b>S/ 889.412,00</b>	<b>S/ 1.870.290,00</b>	<b>-S/ 480.488,00</b>	<b>-35,07%</b>	<b>S/ 980.878,00</b>	<b>110,28%</b>

Fuente: Balances Generales del período 2019 a 2021 de la empresa Kinryu S.A.C. –Lima.

A continuación, se realizó el análisis horizontal de los Estados de Resultados del periodo 2019 a 2021, presentado en la tabla 6, los resultados obtenidos indicaron:

- La situación financiera de la empresa sufrió un deterioro en el año 2020, logrando recuperarse en 2021, sus utilidades para el año 2019 fueron de S/ 47.565,00; reduciéndose y registrando un saldo negativo en 2020 de -S/ 518.741,00, sin embargo, en 2021 la cifra llegó a S/ 117.575,00. Esto quiere decir que la empresa redujo sus utilidades del 2019 al 2020 en un -1190,59 % y de 2020 a 2021 mejoró en un -122,67 %.
- Sobre los ingresos por ventas, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020) indicó que el año 2017, de un total de 71.686 pequeñas empresas, las ventas netas alcanzaron S/ 166.743 millones, esto es un promedio de S/ 2.326.019,02. En relación con lo anterior, la empresa Kinryu S.A.C. generó en 2019 S/ 2.285.186,00 (-1.75 % menos que el promedio de la industria) en 2020 S/ 2.035.212,00 (-12.50 % menos que el promedio de la industria) y en 2021 S/ 2.705.769,00 (16.32 % más que el promedio de la industria).
- Los ingresos por ventas de servicios a crédito fueron menores en el año 2020, sin embargo, en 2021 ocurre un repunte y superan las del año 2019; sus ingresos por este concepto para 2019 fue de S/ 2.056.667,40; en 2020 de S/ 1.831.690,80 y en 2021 de S/ 2.435.192,00. Esto significó que la empresa contrajo sus ingresos del 2019 al 2020 en un -10,94 % y de 2020 a 2021 se incrementaron en un 32,95 %.
- La evolución de los costos de ventas se incrementó en el período 2019 a 2021; en 2019 fueron de S/ 1.285.361,00; en 2020 de S/ 1.735.598,00 y en 2021 de S/ 1.841.518,00. Esto indicó que los costos de ventas fueron mayores en un 35,03 % del 2019 al 2020 y un 6,10 % del 2020 al 2021.
- Los gastos de ventas en el período 2019 a 2021 disminuyeron; en 2019 fueron de S/

254.443,00; en 2020 S/ 153.567,00 y en 2021 S/ 110.876,00. Esto quiere decir que los gastos de ventas fueron menor en un 39.6 5% del 2019 al 2020, y un 28.03 % del 2020 al 2021. Mientras que, los gastos de administración se incrementaron entre 2019 y 2020 pasando de S/ 597.53,00 a S/ 671.571,00; esto implicó una variación de 12.42 %; en tanto, entre 2020 a 2021 disminuyeron en un 9.37 %, siendo para el último año S/ 608.627,00.

En este mismo orden de ideas, al comparar los resultados con el sector servicios prestados a empresas, según los índices de al año 2017 suministrados por el INEI (2020), sobre el margen de utilidad neta se ubicaba en 5.7 % y de operaciones en 9.4 %. En razón de lo anterior:

- Según el resultado del margen de utilidad neta, la eficacia operativa de la empresa para el año 2019 fue de 2.08% (-2.9 % menos que el promedio de la industria), en 2020 sufrió un gran deterioro, reportando -25.49 % (-31.19 % menos que el promedio de la industria), sin embargo, en 2021 experimentó una recuperación registrando un 4.35 % (-1.35 % menos que el promedio de la industria, pero un 2.27 % más con respecto al valor reportado por la empresa para 2019).
- De acuerdo con el resultado del margen de utilidad de operaciones, se determinó que la empresa en 2019 generó un 6.48 % para cubrir sus necesidades de financiamiento (-2.92 % menos que el promedio de la industria), en 2020 sufrió un retroceso de -25.82 % (-35.22% menos que el promedio de la industria); no obstante, en 2021 tuvo un repunte de 5.36 % (-4.04 % menos que el promedio de la industria y un 1.12 % menos en relación con la cifra registrada por la empresa en 2019).

**Tabla 25**

*Análisis horizontal de los Estados de Resultados 2019-2021 expresado en nuevos soles de la empresa Kinryu S.A.C.*

	ANALISIS HORIZONTAL						
	2019	2020	2021	2020-2019		2021-2020	
	Dic. 31	Dic. 31	Dic. 31	VAR ABS	VAR REL	VAR ABS	VAR REL
<b>VENTAS</b>	S/ 2.285.186,00	S/ 2.035.212,00	S/ 2.705.769,00	-S/ 249.974,00	-10,94%	S/ 670.557,00	32,95%
Ventas al contado	S/ 228.518,60	S/ 203.521,20	S/ 270.577,00	-S/ 24.997,40	-10,94%	S/ 67.055,80	32,95%
Ventas al crédito	S/ 2.056.667,40	S/ 1.831.690,80	S/ 2.435.192,00	-S/ 224.976,60	-10,94%	S/ 603.501,20	32,95%
Costo de ventas	-S/ 1.285.361,00	-S/ 1.735.598,00	-S/ 1.841.518,00	-S/ 450.237,00	35,03%	-S/ 105.920,00	6,10%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	S/ 999.825,00	S/ 299.614,00	S/ 864.251,00	-S/ 700.211,00	-70,03%	S/ 564.637,00	188,45%
Gastos de ventas	-S/ 254.443,00	-S/ 153.567,00	-S/ 110.527,00	S/ 100.876,00	-39,65%	S/ 43.040,00	-28,03%
Gastos de administración	-S/ 597.353,00	-S/ 671.571,00	-S/ 608.627,00	-S/ 74.218,00	12,42%	S/ 62.944,00	-9,37%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	S/ 148.029,00	-S/ 525.524,00	S/ 145.097,00	-S/ 673.553,00	-455,01%	S/ 670.621,00	-127,61%
Otros ingresos gestión	S/ 8.655,00	S/ 4.965,00	S/ 4.429,00	-S/ 3.690,00	-42,63%	-S/ 536,00	-10,80%
Ingresos financieros	S/ 25.099,00	S/ 63.067,00	S/ 27.955,00	S/ 37.968,00	151,27%	-S/ 35.112,00	-55,67%
Gastos financieros	-S/ 63.806,00	-S/ 113.338,00	-S/ 76.035,00	-S/ 49.532,00	77,63%	S/ 37.303,00	-32,91%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTO</b>	S/ 117.977,00	-S/ 570.830,00	S/ 101.446,00	-S/ 688.807,00	-583,85%	S/ 672.276,00	-117,77%
Distribución legal de la renta							
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL IMPUESTO</b>	S/ 117.977,00	-S/ 570.830,00	S/ 101.446,00	-S/ 688.807,00	-583,85%	S/ 672.276,00	-117,77%
IMPUESTO RENTA	S/ 70.412,00	-S/ 52.089,00	-S/ 16.129,00	-S/ 122.501,00	-173,98%	S/ 35.960,00	-69,04%
<b>TOTAL RENTA</b>	S/ 70.412,00	-S/ 52.089,00	-S/ 16.129,00	-S/ 122.501,00	-173,98%	S/ 35.960,00	-69,04%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO</b>	S/ 47.565,00	-S/ 518.741,00	S/ 117.575,00	-S/ 566.306,00	-1190,59%	S/ 636.316,00	-122,67%

Fuente: Estados de Resultados del período 2019 a 2021 de la empresa Kinryu S.A.C. –Lima.

## 4.2 Discusión

Los resultados presentados advierten que, existen importantes falencias en la manera cómo se evalúa el otorgamiento de créditos a los clientes de la empresa, lo que, además se ve agudizado por la poca gestión de cobranza, materializado en la poca observación que se le imprime a indicadores financieros como Rotación de Cuentas por Cobrar y establecimiento de Lapsos adecuados para una cobranza oportuna; ciertamente, estos resultados se equiparan con los de Lavalle (2016) y Tanaka (2016) en cuyas obras se explica la importancia de la gestión de cobranza, para que, la situación contable de una organización, se mantenga en estabilidad. , 2016)

Esto se confirmó, con los valores de la Rotación de Cuentas por Cobrar, el cual, después de haber experimentado estabilidad, disminuye significativamente, lo cual incrementó la probabilidad de tener cuentas incobrables, lo que está acorde con el criterio de Tanaka (2016). Esto se demostró con el porcentaje de cuentas identificadas con el método de antigüedad de saldos, donde se determinó que existe un alto riesgo de cuentas incobrables para el año 2021, tal como explicó Pérez (2020), si los clientes no están pagando en los tiempos previstos, estos atrasos disminuyen la velocidad del flujo de ingresos, lo que indicó que existe un desfase entre las políticas de cobranza y el período de convertibilidad a efectivo afectando la liquidez; en concordancia con los resultados arrojados en el estudio realizado por Mogollón (2021), en el cual la RCC fue de 20.99 días de exceso sobre el tiempo previsto motivado a procesos deficientes en la gestión de cobranza.

Con respecto a la tasa de morosidad obtenida, si bien es alta, se ubica por debajo de los índices del mercado peruano para el año 2021, que se encontraba en 9.4 % (Revista Economía, 2022). Este resultado difiere del obtenido por Pizzán, García, Rosales y Pizzán (2022), cuyo estudio arrojó valores superiores, específicamente sobre un 80 %, sin embargo, la causa que

asociaron a la morosidad alta es similar a la de esta investigación, carencia de herramientas para el cobro oportuno, en el momento que se excede la fecha de vencimiento.

En tanto, la liquidez general resultó tener un índice elevado para el 2021, repitiendo el escenario del año 2019, puede considerarse positivo; por otro lado, los valores estables que reflejan la liquidez absoluta y el capital neto de trabajo, si bien son buenos, no se puede decir que sea mejor que uno bajo, en consonancia con Blanco (2015); además, como explicó Lavalle (2016) es una cifra que, pese a no ser perfecta, da un piso; y Tanaka (2016) la empresa aparentemente no tiene problemas de liquidez, pero la regla dice, a mayor liquidez menor rentabilidad.

## Conclusiones

1. La evaluación del otorgamiento de créditos no se relaciona con la liquidez en la empresa Kinryu S.A.C. -Lima 2021, sin embargo, los hallazgos de la investigación apuntan a que, la organización, no sigue un criterio preciso para la efectuar las ventas a crédito, por cuanto es considerada como una modalidad que, no es muy beneficiosa para la empresa.
2. La política de cobranza no se relaciona con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C. - Lima 2021, en virtud de que, actualmente la organización no gestiona adecuadamente la cobranza, referido a la cantidad de personal disponible para ello, así como del análisis y regulación de los lapsos para efectuar el cobro a los clientes.
3. El análisis de la cobranza no se relaciona con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C. - Lima 2021 debido a que, el índice de morosidad actual, es el resultado de la inexistencia de criterios para el otorgamiento de créditos, así como de la poca cultura de revisión y seguimiento de los índices
4. Los resultados de la investigación advierten que, la aplicación de políticas de cobranza no se relaciona con la liquidez de la empresa, situación que encuentra su motivo, a raíz de que, en la organización, existen importantes falencias en cuanto a las dimensiones primordiales de la política de cobranza, como son, la evaluación del otorgamiento de créditos, gestión de cobranza y análisis de morosidad.

### **Recomendaciones**

1. Para que pueda existir una relación significativa entre las políticas de cobranza y la liquidez, la empresa Kinryu S.A.C. deberá reformular sus criterios de cobro y ajustar las operaciones crediticias.
2. Se sugiere que la empresa Kinryu S.A.C. realice la auditoría de las cuentas por cobrar para disminuir el porcentaje que representa esta cartera con respecto al total del activo corriente, reduciéndola hasta alcanzar el 20 % en el plazo de 1 año; asimismo recurrir a estrategias que permitan optimizar el otorgamiento de créditos a los clientes, así como de los plazos de vencimiento, de acuerdo con el marco de Ley.
3. Es recomendable que la empresa Kinryu S.A.C efectúe por lo menos con frecuencia mensual un análisis de la morosidad, iniciando con la formulación de registros históricos, elaboración de tendencias y agrupación de clientes y construcción de antigüedad de saldos, para con ello, poder encaminar efectivamente, la política de cobranza.
4. Es aconsejable para la empresa Kinryu S.A.C que formule una política de cobranza con objetivos, estrategias y actividades asociadas, desde la base de los hallazgos encontrados y las aparentes debilidades, en aras de fortalecer el indicador de liquidez y demás aspectos que, reflejen la salud financiera de la organización..

## **APORTE DE AUTORES**

La presente investigación es muy útil para la empresa KINRYU S.A.C. ya que de esta manera ayudará a evaluar de manera correcta los procedimientos y realizar la implementación de las políticas de cobranza para tener una mejor gestión para realizar un análisis antes de prestar un servicio a un cliente, además de ello también, la investigación realizada en la tesis sirva como ayuda a las empresas que no tengan una política de cobranza para su implementación y poder tener mejoras en su empresa para lograr tener un procedimiento adecuado.

Mi aporte como autor es para otros investigadores tenga la facilidad de encontrar los conocimientos que buscan para poder lograr un objetivo de como mejora una política de crédito sin afectan a los clientes tendrás problemas al tener un vínculo comercial y la empresa tenga una liquidez en pronto tiempo.

## Referencias Bibliográficas

- #ReConecta. (Julio-Agosto de 2020). Estrategias usadas en Latam para mitigar la mora. *Cobranz@s*, 1(4), 14-15.
- Abarca, H. (Enero-Febrero de 2021). La cobranza y sus cuatro estaciones. *Cobranz@s*, 2(5), 20-22.
- Aching, C., & Aching, J. (2006). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima: Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN.
- Aguilar, H. (2021). *Prácticas de Contabilidad III*. México: Grupo Editorial Patria.
- Amat, O. (2008). *Análisis de balances NE: claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales*. Barcelona: Profit Editorial.
- Andrade, A. (Julio de 2017). Ratios o razones financieras. *Contadores & Empresas*(305), 53-55.
- Angulo, U. (2018). *Contabilidad para la toma de decisiones. Correlacionado con NIIF*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Arguedas, R., & González, J. (2016). *Finanzas empresariales*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramon Areces.
- Atradius. (17 de Junio de 2021). *La morosidad afecta la 50% de las ventas a crédito en Asia*. Obtenido de Muy Segura: <https://www.muyssegura.com/la-morosidad-afecta-la-50-de-las-ventas-a-credito-en-asia/>
- Atradius. (16 de Diciembre de 2021). *Las prácticas de pago se mantienen estables en Europa del Este*. Obtenido de Muy Segura: <https://www.muyssegura.com/las-practicas-de-pago-se-mantienen-estables-en-europa-del-este/>
- Baena, D. (2014). *Análisis financiero: enfoque y proyecciones*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Blanco, Y. (2015). *Auditoría integral: normas y procedimientos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

- Brachfeld, P. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagados: Manual del credit management para conceder crédito a clientes y cobrar sin percances*. Barcelona: Profit Editorial.
- Briseño, H. (2006). *Indicadores financieros*. México: Umbral Editorial.
- Brito, J. (2007). *Contabilidad Financiera*. Caracas: Centro de Contadores.
- Castillo, G. (2021). *Créditos y cobranzas: enfoque profesional*. Buenos Aires: Tercero en Discordia.
- Congreso de la República. (8 de Noviembre de 2021). Ley No. 31362 Ley de pago de facturas MYPE a treinta días. *El Peruano*.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Dirección de Estudios de Informa D&B. (Junio de 2021). 8° análisis del pago empresarial. *Informa Business by Data*.
- Duarte, J., & Fernández, L. (2005). *Finanzas operativas, un coloquio*. México: Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa.
- Enoch, K., Osaneb, C., & Irinyemi, A. (2019). The impact of credit management strategies on liquidity and profitability [El impacto de las estrategias de gestión de crédito en la liquidez y la rentabilidad]. *Journal of Behavioural Studies*, 1(1).
- Estupiñán, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión* (Tercera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ferro, J. (2020). *Cobro de morosos, más allá del disfraz*.
- Fuentes, A. (2012). *Vision Gerencial: prospectiva de gestion y estrategia empresarial*. lulu.com.
- Galindo, H. (2020). *Estadísticas para no estadísticos: una guía básica sobre la metodología cuantitativa de trabajo académicos*. Área de Innovación y Desarrollo.
- García, G., & Carrillo, M. (2016). *Indicadores de gestión: Manual básico de aplicación para MIPYMES*. Bogotá: Ediciones de la U.

- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- González, O. (Julio-Agosto de 2020). Se necesita hacer segmentaciones con estrategias diferenciadas. *Cobranz@as*, 1(4), 12-13.
- Grzegorz, Z., Nakonieczny, J., Chudy, K., Wójcik, M., & Kochanski, K. (2022). An analysis of the financial liquidity management strategy in construction companies operating in the Podkarpackie Province [Un análisis de la estrategia de gestión de la liquidez financiera en las empresas de construcción que operan en la provincia de P]. (Wing-Keung Wong, Ed.) *Risks*, 10(5), 1-15.
- Guerrero, J. (2014). *Administración II*. México: Grupo Editorial Patria.
- Haime, L. (2005). *Planeación financiera en la empresa moderna*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Gestión financiera*. España: Editorial Universidad de Almería.
- Harvard Business Review. (2017). *Guías HBR: finanzas básicas*. Reverte-Management.
- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A., & Moreno, L. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Área de Innovación y Desarrollo.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Iak, N. (Julio-Agosto de 2020). Gente feliz, compañías más rentables. *Cobranz@s*, 1(4), 18-19.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2015). Anexo 3: metodología para el cálculo de indicadores de las empresas con ventas netas mayores a 300 UT. En *Perú: Indicadores Económicos-Financieros Empresariales*. Lima: INEI.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Perú: características económicas y financieras de las empresas 2017 Resultados de la Encuesta Económica Anual 2018 (Ejercicio Económico 2017)*. Lima: INEI.
- Kinryu S.A.C. (2022). *Listado de Cuentas por Cobrar*.

- Lavalle, A. (2016). *Análisis financiero*. Editorial Digital UNID.
- López, A. (2010). *Gestión financiera*. Madrid: Editorial Universitaria Ramon Areces.
- Ludovic, A., Aranguiz, M., & Gallegos, J. (Junio de 2018). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo Credit Scoring. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 181-207.
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa de servicios. *Sciéndo*, 23(4), 259-263.
- Martínez, C., Odar, L., & Zegarra, M. (2018). *La gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018*. Universidad Tecnológica del Perú, Facultad de Administración y Negocios.
- Meza, J. (2018). *Valoración de instrumentos financieros y arrendamientos en NIIF para Pymes* (Tercera ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2010). *Plan Contable General Empresarial*. Lima: MEF.
- Mogollón, J. (enero-abril de 2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa Petroperú S.A: Periodo 2014-2016. *PURIQ*, 3(1), 262-285.
- Molina, V. (2002). *El Gestor de Cobranzas*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, J. (2018). *Prontuario de finanzas empresariales*. México: Patria Educación.
- Noroña, D. (2018). *Herramientas de control de liquidez aplicables a las PYME de la ciudad de Quito*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Área de Gestión, Quito.
- Olivera, J. (2016). *Análisis de estados financieros*. Editorial Digital UNID.
- Ortiz, H. (2015). *Análisis financiero aplicado y normas internacionales de información financiera - NIIF* (Decimoquinta ed.). Bogotá: Universidad Externado.

- Ortiz, I., Nolzco, F., & Carhuanchu, I. (Enero-Marzo de 2020). Las cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27.
- Pérez, J. (2020). *Análisis de estados financieros: fundamentos, análisis prospectivo e interpretación bajo distintas perspectivas*. Córdoba: Editorial Universidad Católica de Córdoba.
- Pizzán, N., García, E., Rosales, C., & Pizzán, S. (junio-marzo de 2022). Procesos de cobranza y morosidad en una empresa de servicios de marketing. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 462-477.
- Presidencia de la República. (11 de Febrero de 2003). Decreto Supremo N° 011-2003-PCM. *Reglamento de la Ley N° 27598, Ley que Modifica el Decreto Legislativo N° 716, Norma sobre Protección al Consumidor*, 238922-238923. Lima: El Peruano.
- Redacción Gestión. (11 de Septiembre de 2020). INEI: 75.5% de empresas en Lima Metropolitana se encuentran operativas. *Gestión*.
- Revista Economía. (16 de Marzo de 2022). 5to Informe de Morosidad: La morosidad ha vuelto a niveles pre pandemia. *Revista Economía*.
- Román, J. (2018). *Estados Financieros Básicos*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Saavedra, S. (2018). *La influencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la empresa Mega Conversiones Gas del Norte S.A.C. Trujillo 2018*. Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios.
- Salinas, M. (5 de Mayo de 2021). *Los estragos del COVID-19 en los estados financieros del 2020 de las empresas peruanas*. Obtenido de Desafíos PWC: <https://desafios.pwc.pe/estragos-del-covid-19-en-los-estados-financieros-de-empresas-peruanas/>
- Siringi, R. (2021). A case study on liquidity management with special reference to Nava Bharat Venture Ltd, Andhrapadesh [Un estudio de caso sobre gestión de liquidez con referencia especial a Nava Bharat Venture Ltd, Andhra Pradesh]. *Zeichen Journal*, 7(2), 164-186.

Tanaka, G. (2001a). *Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*. Lima: Fondo Editorial PUCP.

Tanaka, G. (2016). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para El Perú*. Fondo Editorial de la PUCP.

Vásquez, C., Terry , O., Huaman, M., & Cerna, C. (Julio-Diciembre de 2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de empresas del sector lácteo comercializan en la Bolsa de Valores de Lima. *Visión de Futuro*, 18(25), 215-228.

Vitar, E. (Enero a Febrero de 2021). Hoja de ruta para enfrentar los desafíos de las cobranzas. *Cobranz@s*, 2(5), 8-9.

## Apéndice

### Apéndice A. Matriz de consistencia

Título: Políticas de cobranza y su relación con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA	VARIABLE
<p><b>1. PROBLEMA PRINCIPAL</b> ¿De que manera las políticas de cobranza se relacionan con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C?</p>	<p><b>1. OBJETIVO GENERAL</b> Determinar si la aplicación de políticas de cobranza se relacionan con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C</p>	<p><b>1. HIPOTESIS GENERAL</b> La correcta aplicación de políticas de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C</p>	<p><b>1. TIPO DE INVESTIGACION</b> Es básica puesto que pretende la ampliación de los conocimientos asociados a la variable de estudio sin implicar en ninguna aplicación</p>	<p><b>1. VARIABLE INDEPENDIENTE</b> Liquidez de la empresa Kinryu SAC <b>Dimensiones</b> Liquidez general Liquidez absoluta Capital de trabajo</p>
<p><b>2. PROBLEMA SECUNDARIO</b> a) ¿De qué manera la evaluación de créditos se relaciona con la liquidez de la empresa Kinryu b) ¿De qué manera la gestión de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa Kinryu b) ¿De qué manera el análisis de la morosidad se relaciona con la liquidez de la empresa Kinryu S.A.C?</p>	<p><b>2. OBJETIVOS ESPECIFICOS</b> a) Determinar si la evaluación para el otorgamiento de créditos se relaciona con la liquidez de la b) Determinar si la una buena gestion de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa c) Determinar si el análisis de la morosidad se relaciona con la liquidez de la empresa</p>	<p><b>2. HIPOTESIS ESPECIFICAS</b> a) La correcta política para la evaluación el otorgamiento de créditos se relaciona con la b) La buena política para la gestion de cobranza se relaciona con la liquidez de la empresa c) El correcto el análisis de la morosidad se relaciona con la liquidez de la empresa</p>	<p><b>2. ENFOQUE DE INVESTIGACION</b> Es cuantitativo debido a que se presentan los hallazgos numéricamente y con el apoyo de la  <b>3. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION</b> No experimental porque no se manipularan las variables, el fenómeno se observará tal como ocurrió.</p>	<p><b>2. VARIABLE DEPENDIENTE</b> Políticas de cobranza <b>Dimensiones</b> Operaciones de crédito Operaciones de cobranza Morosidad  <b>3. POBLACIÓN</b> 42 individuos  <b>4. MUESTRA</b> 12 individuos</p>

## Apéndice B. Instrumento de recolección de datos

Dimensión	ítem	Muy en desacuerdo	en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
	Es favorable para la empresa el tipo de venta a crédito					
Evaluación del crédito	Considera que las ventas a crédito permiten generar fidelidad en los clientes					
	Las ventas a créditos son otorgadas con criterios					
	Es necesario efectuar un control sobre la rotación de cuentas por cobrar					
	La morosidad actual de la empresa es consecuencia de una poca gestión de cobranza					
Gestión de cobranza	Considera que la empresa debe tener un período corto de cobranza					
	Piensa que la empresa tiene suficiente personal para emprender una gestión de cobranza					
	Es necesario realizar una gestión de cobranza adecuada					
Análisis de la morosidad	Piensa usted que la empresa posee una alta morosidad en sus clientes					
	Considera que la morosidad es producto de una falta de criterio en la asignación de ventas a crédito					
	La empresa revisa sus índices de morosidad con frecuencia					
	Piensa que el índice de morosidad en la empresa se encuentra en incremento					
	Está la empresa en capacidad de saldar las cuentas con proveedores					
Liquidez	Puede la empresa cancelar pasivos laborales					
	La empresa es capaz de adquirir activos fijos de pequeña escala (como mobiliarios) actualmente					
	La deuda a corto plazo de la empresa puede superar su capital de trabajo					

### Apéndice C. Fiabilidad

La confiabilidad (fiabilidad) del instrumento se ubica alrededor de un 83,9% de acuerdo al Alfa de Cronbach para una cantidad mínima de 10 elementos.

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
<u>.839</u>	<u>10</u>

De igual manera, la distribución de la muestra se evaluó por medio de la prueba de Shapiro Wilk, donde los valores de  $p > 0,05$  por lo cual, se asumió que, la muestra se distribuye de forma normal.

## Apéndice D. Validez del instrumento

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

## DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombre:  
Durán Tejeda José Humberto
- 1.2. Grado Académico:  
Magister
- 1.3. Institución donde labora:  
Industria de Estampados Metálicos S.A.C
- 1.4. Especialidad del Validador:  
Contador Público
- 1.5. Nombre del título de la investigación: POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA KINRYU S.A.C. - LIMA 2021
- 1.6. Autor de Instrumento: QUISPE FERNANDEZ JHON VICTOR Y HEREDIA ACUÑA CATALINA
- 1.7. Instrumento: ENCUESTAS

INDICADORES	CRITERIO	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1 CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.					X
2 OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3 PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					X
4 ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
5 CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos.					X
6 METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X

PUNTAJE TOTAL: ... **95%** ... OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(x) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lima 30 de Junio de 2022



Firma del Experto Informante:  
DNI. N° 09918754  
Teléfono N° 983952561

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombre: Miguel Angel Andrade Garcia  
 1.2. Grado Académico: Magister  
 1.3. Institución donde labora: Derecho & Empresa / Universidad Nacional del Callao  
 1.4. Especialidad del Validador: Tributación / TI / Derecho  
 1.5. Nombre del título de la investigación: **POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA KINRYU S.A.C. - LIMA 2021**  
 1.6. Autor de Instrumento: QUISPE FERNANDEZ JHON VICTOR Y HEREDIA ACUÑA CATALINA  
 1.7. Instrumento: ENCUESTAS

INDICADORES	CRITERIO	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				X	
4. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
5. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos				X	
6. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	

**PUNTAJE TOTAL: 95% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

( X ) El Instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El Instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha: Lima, 26 junio 2022




---

Firma del Experto Informante.  
 DNI. N° 08684672  
 Teléfono N° 980500050

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombre: Segura Jimenez Wilmer Vidal
- 1.2. Grado Académico: MAGISTER
- 1.3. Institución donde labora: Asesor de negocios internacionales
- 1.4. Especialidad del Validador: Administración y negocios internacionales
- 1.5. Nombre del título de la investigación: POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA KINRYU S.A.C. - LIMA 2021
- 1.6. Autor de Instrumento: QUISPE FERNANDEZ JHON VICTOR Y HEREDIA ACUÑA CATALINA
- 1.7. Instrumento: ENCUESTAS

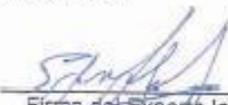
INDICADORES	CRITERIO	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.			X		
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.			X		
3. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.		X			
4. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.			X		
5. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos		X			
6. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico			X		

**PUNTAJE TOTAL: 85% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha 30 de Junio del 2022

  
 Firma del Experto Informante.  
 DNI N° 40633910  
 Teléfono N° 920498831

---

**Validez de contenido por juicio de expertos del instrumento para determinar si la política de cobranza ayuda a mejorar la liquidez**

---

<b>Expertos</b>	<b>Claridad</b>	<b>Pertinencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Metodología</b>	<b>Calificación</b>
Duran Tejada Jose Humberto	Si	Si	Si	Si	Aplicable
Andrade Garcia Miguel Angel	Si	Si	Si	Si	Aplicable
Segura Jimenez Wilmer Vidal	Si	Si	Si	Si	Aplicable

---

## Apéndice E . Marco Legal para las Políticas de Cobranza en Perú

### LOS MÉTODOS ABUSIVOS EN LA COBRANZA DE LAS DEUDAS DE LOS CONSUMIDORES

El crecimiento de nuestra economía y la capacidad adquisitiva de las personas han permitido que los consumidores puedan acceder, con mayor facilidad, a los diversos productos y/o servicios que se ofrecen en el mercado; como por ejemplo: la compra de inmuebles, prendas de vestir, electrodomésticos, autos, entre otros; generándose en la mayoría de los casos la obtención de créditos, los cuales serán cancelados en corto, mediano o largo plazo.

En ese sentido, es recomendable tomar una decisión apropiada al momento de contraer una deuda, para lo cual debemos considerar nuestra capacidad de endeudamiento y prioridades, con la finalidad de poder cumplir con las obligaciones asumidas de manera ordenada.

Por otro lado, es importante señalar que los acreedores o las entidades encargadas de la gestión de cobranza se encuentran facultados para ejercer todos los mecanismos legales que conlleven al cumplimiento de la obligación; sin embargo, no podrán realizar acciones que puedan denigrar el honor del deudor o afectar su privacidad, como por ejemplo realizar requerimientos de cobranza a domicilios no autorizados o informar a terceros ajenos a la obligación la deuda del consumidor.

En atención a ello, el Código de Protección y Defensa del Consumidor, Ley N° 29571, prohíbe el uso de métodos de cobranza que afecten la reputación del consumidor, atenten contra la privacidad de su hogar, que afecten sus actividades laborales o su imagen frente a terceros<sup>1</sup>.

Asimismo, el Código de Protección y Defensa del Consumidor prescribe de manera enunciativa y no limitativa los métodos abusivos de cobranza, señalándose entre ellos la prohibición de realizar visitas o llamadas telefónicas entre las 20:00 horas y las 07:00 horas o los días sábados, domingos y feriados; igualmente, no se encuentra permitido enviar al deudor, o a su garante, documentos que aparenten ser notificaciones o escritos judiciales<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> **Ley N° 29571 - Artículo 61°.- Procedimientos de cobranza**

*El proveedor debe utilizar los procedimientos de cobranza previstos en las leyes. Se prohíbe el uso de métodos de cobranza que afecten la reputación del consumidor, que atenten contra la privacidad de su hogar, que afecten sus actividades laborales o su imagen ante terceros.*

<sup>2</sup> **Ley N° 29571 - Artículo 62°.- Métodos abusivos de cobranza**

*A efectos de la aplicación del artículo 61°, se prohíbe:*

- a. Enviar al deudor, o a su garante, documentos que aparenten ser notificaciones o escritos judiciales.*
- b. Realizar visitas o llamadas telefónicas entre las 20.00 horas y las 07.00 horas o los días sábados, domingos y feriados.*
- c. Colocar o exhibir a vista del público carteles o escritos en el domicilio del deudor o del garante, o en locales diferentes de éstos, requiriéndole el pago de sus obligaciones.*
- d. Ubicar a personas con carteles alusivos a la deuda, con vestimenta inusual o medios similares, en las inmediaciones del domicilio o del centro de trabajo del deudor, requiriéndole el pago de una obligación.*
- e. Difundir a través de los medios de comunicación nómimas de deudores y requerimientos de pago sin mediar orden judicial. Lo anterior no comprende a la información que se proporcione a las centrales privadas de información de riesgos reguladas por ley especial, la información brindada a la Central de Riesgos de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones ni la información que por norma legal proporcione el Estado.*
- f. Enviar comunicaciones o realizar llamadas a terceros ajenos a la obligación informando sobre la morosidad del consumidor.*

Del mismo modo, la Constitución Política del Perú consagra como derecho fundamental que toda persona tiene derecho al honor y a la buena reputación; siendo así, los acreedores no pueden realizar acciones de cobranza que afecten la dignidad de las personas<sup>3</sup>.

Por otra parte, la Sala Especializada en Protección al Consumidor ha señalado que la protección del consumidor frente al empleo de métodos abusivos de cobranza no tiene como única finalidad proteger la reputación del consumidor, o evitar la afectación de la privacidad de su hogar, de sus actividades laborales o su imagen ante terceros, sino, además, que la información brindada por el proveedor no induzca a error al consumidor a fin de intimidarlo y lograr el pago de la deuda<sup>4</sup>.

Finalmente, es preciso señalar que en época de fiestas patrias algunos consumidores perciben un mayor ingreso económico generado por el pago de las gratificaciones, aguinaldos, entre otros beneficios; por lo que, es recomendable que con el dinero recibido se cubran en primer lugar los gastos de las necesidades básicas de alimentación, salud y educación, posteriormente el dinero restante podrá ser destinado a reducir las deudas y con ello, mantener un equilibrio financiero.

---

g. Enviar estados de cuenta, facturas por pagar y notificaciones de cobranza, sea cual fuera la naturaleza de estas últimas, al domicilio de un tercero ajeno a la relación de consumo, salvo que se trate de un domicilio contractualmente acordado o que el deudor haya señalado un nuevo domicilio válido.  
h. Cualquier otra modalidad análoga a lo señalado anteriormente.

<sup>3</sup> Artículo 2°.- Toda persona tiene derecho:  
(...)

7. Al honor y a la buena reputación, a la intimidad personal y familiar así como a la voz y a la imagen propias. (...)

<sup>4</sup> [RESOLUCIÓN 1241-2014/SPC-INDECOPI](#)

**PODER LEGISLATIVO**

**CONGRESO DE LA REPUBLICA**

**LEY N° 31050**

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

POR CUANTO:

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;

Ha dado la Ley siguiente:

**LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES  
EXTRAORDINARIAS PARA LA REPROGRAMACIÓN  
Y CONGELAMIENTO DE DEUDAS A FIN DE ALIVIAR  
LA ECONOMÍA DE LAS PERSONAS NATURALES Y  
LAS MYPES COMO CONSECUENCIA DEL COVID-19**

**Artículo 1. Objeto de la Ley**

El objeto de la presente ley es establecer medidas extraordinarias de reprogramación de pagos de créditos de personas naturales y MYPES afectadas económicamente por el estado de emergencia nacional a consecuencia del COVID-19, bajo el otorgamiento de garantías del Gobierno Nacional a través del Programa de Garantías COVID-19.

**Artículo 2. Ámbito de aplicación**

La reprogramación del crédito que establece la presente ley cuenta con garantía otorgada por el Gobierno Nacional e incluye las obligaciones crediticias con las Empresas del Sistema Financiero (ESF), siempre que al 29 de febrero de 2020 los beneficiarios registren según lo indicado en la Resolución 11356-2008/SBS, una calificación de riesgo normal o con problema potencial, en los siguientes créditos:

- a) Créditos de consumo.
- b) Créditos personales.
- c) Créditos hipotecarios para vivienda.
- d) Créditos vehiculares.
- e) Créditos MYPES.

**Artículo 3. Creación del Programa de Garantías COVID-19 para la reprogramación de créditos de consumo, personales, hipotecarios para vivienda, vehiculares y MYPES**

- 3.1 Créase el Programa de Garantías COVID-19 para la reprogramación de créditos de consumo, personales, hipotecarios para vivienda, vehiculares y MYPES; que tiene por objeto garantizar los créditos reprogramados de personas naturales y MYPES; a través de un mecanismo que otorgue la garantía del Gobierno Nacional a los créditos reprogramados en la moneda que originó el crédito.
- 3.2 La garantía del Programa de Garantías COVID-19, otorgada por el Gobierno Nacional, se extingue automáticamente en el caso de que las Declaraciones Juradas o documentos que originaron el otorgamiento de la misma resulten falsos o inexactos, y siempre que dicha información sea responsabilidad de las Empresas del Sistema Financiero (ESF). En la eventualidad de que ya hubiesen sido honradas, los montos correspondientes deben ser restituidos por las Empresas del Sistema Financiero (ESF).

**Artículo 4. Autorización de otorgamiento y características del Programa de Garantías COVID-19**

- 4.1 Autorízase al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) a través de la Dirección

General del Tesoro Público durante el año fiscal 2020 a otorgar la garantía del Gobierno Nacional a las carteras reprogramadas de deudas que cumplen con las condiciones y requisitos para acceder al Programa de Garantías COVID-19 hasta por la suma de S/5 500 000 000.00 (cinco mil quinientos millones y 00/100 soles).

- 4.2 El otorgamiento de la garantía está fuera de los montos máximos autorizados en el numeral 3.2 del artículo 3 del Decreto de Urgencia 016-2019, Decreto de Urgencia para el endeudamiento del sector público para el año fiscal 2020.
- 4.3 La garantía del Gobierno Nacional se otorga a las carteras de créditos reprogramadas que cumplen con las condiciones del Programa de Garantías COVID-19 y las Empresas del Sistema Financiero (ESF) que se acojan al mismo.
- 4.4 El honramiento de la garantía por parte del Estado se realiza transcurridos 90 (noventa) días calendario de atrasos de los créditos reprogramados por las Empresas del Sistema Financiero (ESF).

**Artículo 5. Implementación del Programa de Garantías COVID-19**

- 5.1 Mediante decreto supremo, con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros, refrendado por el presidente del Consejo de Ministros y el ministro de Economía y Finanzas, se aprueba el otorgamiento de la garantía del Gobierno Nacional en el marco del Programa de Garantías COVID-19, en los términos y condiciones que establezca el reglamento operativo.
- 5.2 En ejercicio de su atribución prevista en el literal l) del artículo 22 de la Ley 27785, Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República, presentada la solicitud de informe previo con la información correspondiente, la Contraloría General de la República emite el respectivo informe en un plazo no mayor a cuatro días hábiles siguientes de producida dicha presentación.
- 5.3 Encárgase a la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) la administración del Programa de Garantías COVID-19 en los términos y condiciones que establezca el reglamento operativo aprobado por el Ministerio de Economía y Finanzas (en adelante MEF).
- 5.4 Para efectos de implementar el encargo a que se refiere el numeral precedente, así como formalizar la garantía a las reprogramaciones de deudas acogidas al Programa de Garantías COVID-19, autorizase a la Dirección General del Tesoro Público y a la Dirección General de Mercados Financieros y Previsional Privado del MEF a suscribir con COFIDE un contrato cuyo texto es aprobado por resolución ministerial del MEF.
- 5.5 El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) establece una comisión por el otorgamiento de la garantía del Programa de Garantías COVID-19. Dicha comisión es transferida por el fiduciario a la cuenta principal del tesoro público, en las condiciones que precise en el reglamento operativo.

**Artículo 6. Límite de la Garantía otorgada por el Programa de Garantías COVID-19**

- 6.1 La garantía que otorga el Programa de Garantías COVID-19 en caso de créditos MYPES, vehicular, consumo y personales, que cobertura el saldo insoluto de capital del crédito reprogramado al momento del incumplimiento es de acuerdo con el siguiente detalle:

Para créditos de consumo y personales

Modalidad de pago realizado	Garantías para saldo insoluto hasta S/5 000.00	Garantías para saldo insoluto mayor a S/5 000.00 hasta S/10 000.00
Si el deudor pagó la tercera parte de las cuotas de su cronograma de pagos	60%	40%
Si el deudor pagó las dos terceras partes de las cuotas de su cronograma de pago	80%	80%

Para créditos MYPE y créditos vehiculares

Modalidad de pago realizado	Garantías
Si el deudor pagó la tercera parte de las cuotas de su cronograma de pagos	40%
Si el deudor pagó las dos terceras partes de las cuotas de su cronograma de pago	80%

6.2 Los porcentajes de la garantía señalada en el numeral precedente, solamente resultan aplicables si las Empresas del Sistema Financiero (ESF) reducen el costo del crédito en por lo menos los siguientes porcentajes:

Tasa de interés original o reprogramada (la que resulte mayor)	Porcentaje de reducción de tasa en:
Hasta el 10%	15%
De 11% a 30%	20%
De 31% a más	25%

Lo cual se logra a través de:

- Reducción en las tasas de interés
- O establecimiento de la condonación de una o varias cuotas en el cronograma de pagos
- O una combinación de los literales a) y b).

6.3 En el caso de los créditos hipotecarios para viviendas, la garantía que otorga el Programa de Garantías COVID-19 cubre el 50% de la porción pendiente del capital correspondiente al segundo tercio de las cuotas reprogramadas siempre que el deudor haya pagado el primer tercio de las cuotas reprogramadas. Asimismo, cubre el 80% de la porción pendiente del capital correspondiente al último tercio de las cuotas reprogramadas, siempre que el deudor haya pagado los dos tercios de las cuotas reprogramadas. Los porcentajes de la garantía solamente resultan aplicables si las Empresas del Sistema Financiero (ESF) reducen el costo del crédito en al menos 10%.

6.4 Las Empresas del Sistema Financiero (ESF) podrán establecer un periodo de congelamiento de 90 (noventa) días, para créditos de consumo, personales, MYPES y vehicular independiente a lo pactado con anterioridad a la vigencia del Programa de Garantías COVID-19, para aquellos deudores que no han podido realizar ningún pago en los últimos tres meses antes de la publicación de la presente Ley. Este beneficio es excluyente al señalado en los numerales 6.1 y 6.2 del artículo 6 de la presente ley.

**Artículo 7. Criterios de Elegibilidad**

7.1 El acogerse al Programa de Garantías COVID-19 no genera defensorio de la calificación crediticia del deudor.

7.2 Las garantías del Programa de Garantías COVID-19 solo cubren aquellas deudas en la moneda de origen del préstamo, a personas naturales y MYPES que cumplan, según corresponda, los siguientes criterios o condiciones:

- Créditos de Consumo y Personales: El crédito total en el sistema financiero al 31 de agosto de 2020 debe ser no mayor a S/10 000.00 (diez mil y 00/100 soles). Excluye a personas naturales con negocio que han accedido al Programa "Reactiva Perú", FAE-MYPE, FAE-TURISMO y FAE-AGRO u otro programa similar con garantía del Gobierno Nacional que se cree con posterioridad a la entrada en vigencia de la presente ley.
- Créditos Hipotecarios para vivienda: el monto de origen de crédito debe ser no mayor a S/ 250 000.00 (doscientos cincuenta mil y 00/100 soles) solo para primera y única vivienda, se excluyen los créditos del Programa MIVIVIENDA.
- Créditos MYPE: el crédito total en el sistema financiero al 31 de agosto de 2020, debe ser no mayor a S/ 20 000.00 (veinte mil y 00/100 soles). Excluye a las MYPES que hayan accedido al Programa "Reactiva Perú", FAE-MYPE, FAE-TURISMO y FAE-AGRO u otro programa similar con garantía del Gobierno Nacional que se cree con posterioridad a la entrada en vigencia de la presente ley.
- Créditos Vehiculares: el monto de origen del crédito debe ser no mayor a S/ 50 000.00 (cincuenta mil y 00/100 soles) en todo el sistema financiero.

**Artículo 8. Exclusiones**

- En el caso de los créditos MYPES, el deudor no debe de tener deudas tributarias administradas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), exigibles en cobranza coactiva mayor a 1 UIT (cuatro mil trescientos soles) al 29 de febrero de 2020, correspondientes a periodos tributarios anteriores a 2020. El referido requisito también se considera cumplido si a la fecha de solicitud del crédito la deuda tributaria en cobranza coactiva no supera dicho límite.
- La persona natural o MYPE solamente puede acceder a uno de los beneficios contemplados en el numeral 7.2 del artículo 7 de la presente ley. Para tal efecto, presenta una declaración jurada a la Empresa del Sistema Financiero (ESF) de no haber solicitado ni accedido a otros beneficios del Programa de Garantías COVID-19. COFIDE es responsable de verificar el cumplimiento de lo dispuesto en el presente artículo.
- No pueden acceder al Programa de Garantías COVID-19, las personas naturales o jurídicas que se encuentren en cualquiera de las siguientes situaciones:
  - Estar comprendidas en el ámbito de la Ley 30737, Ley que asegura el pago inmediato de la reparación civil a favor del Estado peruano en casos de corrupción y delitos conexos, así como de las personas jurídicas comprendidas bajo el ámbito de la declinatoria disposición complementaria final de la Ley 30737, así como cualquier persona o ente jurídico sometida a procesos por delitos de corrupción y conexos o cuyos representantes, debidamente

acreditados ante la Empresa del Sistema Financiero (ESF), estén siendo investigados por dichos delitos; quedando exceptuados los créditos de las personas o entes jurídicas que hayan cumplido con el pago total de la reparación civil a que hubiera lugar y siempre que estas tengan la condición de habilitadas para contratar con el Estado. Este criterio de exclusión se verifica con la presentación de una declaración jurada del prestatario a la Empresa del Sistema Financiero (ESF).

b) Estar inhabilitadas por el Tribunal de Contrataciones del Estado del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado. Este criterio de exclusión se verifica con la presentación a la Empresa del Sistema Financiero (ESF), de una declaración jurada de prestatario.

**8.4 Quedan impedidos de acceder a los beneficios del Programa de Garantías COVID-19:**

- Presidente de la República,
- Congresistas de la República,
- Ministros y Viceministros de Estado,
- Miembros del Tribunal Constitucional,
- Miembros de la Junta Nacional de Justicia,
- Contralor General de la República,
- Superintendente de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones,
- Superintendente Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria,
- Superintendente del Mercado de Valores,
- Presidente del Banco Central de Reserva del Perú,
- Miembros de la Junta de Fiscales Supremos,
- Defensor del Pueblo,
- Miembros del Jurado Nacional de Elecciones,
- Gobernadores regionales,
- Alcaldes provinciales a nivel nacional,
- Alcaldes distritales de Lima Metropolitana,
- Magistrados supremos.

**Artículo 9. Plazo mínimo de las reprogramaciones de créditos garantizados por el Programa de Garantías COVID-19**

9.1 El plazo mínimo del crédito reprogramado en el marco del Programa de Garantías COVID-19 es:

Créditos	Plazo mínimo del crédito reprogramado (6 meses)
Consumo y personal	6 meses
Vehicular	6 meses
Hipotecario para vivienda	9 meses
MYPE	6 meses

9.2 En el caso de las reprogramaciones de crédito de consumo, personal, hipoteca para vivienda, vehicular y MYPE, el plazo no puede exceder de 36 (treinta y seis) meses, incluido período de gracia.

**Artículo 10. Administración del Programa de Garantías**

10.1 Para el otorgamiento de la garantía del Programa de Garantías COVID-19, previamente COFIDE verifica las declaraciones o documentos que las ESF remitan respecto

de lo señalado en el numeral 7.2 del artículo 7 de la presente ley. Para dicho fin, las personas naturales o MYPES que soliciten acogerse a dicho programa, emiten su autorización para el acceso a su información tributaria y las declaraciones juradas que se establezcan en el reglamento operativo.

- 10.2 La gestión de la cobranza de la cartera es obligación de las ESF, debiendo agotar todos los medios disponibles y demostrar la debida diligencia en esta función, hasta antes del honoramiento de la garantía por parte del Estado. Posteriormente, el producto de las acciones de recuperación de los créditos reprogramados garantizados en el marco del Programa de Garantías COVID-19 se obtiene algún pago de la deuda vencida, la ESF deduce los costos de recuperación y distribuye *pari passu* el monto remanente de la recuperación con el fideicomiso bajo el cual se administra el Programa de Garantías COVID-19.
- 10.3 Los procedimientos sobre la responsabilidad de la administración del Programa de Garantías COVID-19; los gastos derivados de la ejecución de garantías, mecanismos de cobranzas, reportes y otros, se establecen en el reglamento operativo.

**Artículo 11. Responsabilidades de las Empresas del Sistema Financiero (ESF)**

Las Empresas del Sistema Financiero (ESF) son responsables de verificar el cumplimiento de las regulaciones prudenciales del sistema financiero, así como identificar y presentar clientes elegibles que tengan dificultades para pagar las cuotas de las obligaciones contraídas.

**DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES**

**PRIMERA. Reglamento Operativo del Programa de Garantías COVID-19**

El Reglamento Operativo del Programa de Garantías COVID-19 se aprueba mediante resolución ministerial del MEF, en un plazo no mayor a diez (10) días calendario, contados a partir de la entrada en vigencia de la presente ley. Dicho reglamento incluye los aspectos operativos y disposiciones complementarias necesarias para la implementación del referido programa, incluyendo su plazo de vigencia.

La ESF tiene un plazo para la atención de la solicitud de la reprogramación de deuda, incluyendo la evaluación previa, de máximo quince (15) días calendario contados desde el ingreso de la solicitud de usuario, de acuerdo con los procedimientos establecidos en el reglamento operativo.

La persona natural o MYPE que desee acogerse a lo dispuesto por la presente ley deberá solicitarlo a la ESF, en un plazo máximo de 70 (setenta) días hábiles de publicado el reglamento en el diario oficial El Peruano.

**SEGUNDA. Inaplicación de prohibición para otorgamiento de Garantía del Programa de Garantías COVID-19**

Excepcionalmente, para efectos de lo establecido en la presente ley, no resulta aplicable lo dispuesto en el numeral 29.2 del artículo 29 del Decreto Legislativo 1437, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Endeudamiento Público.

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.

En Lima, a los cinco días del mes de octubre de dos mil veinte.

MANUEL MERINO DE LAMA  
Presidente del Congreso de la República

LUIS ALBERTO VALDEZ FARIAS  
Primer Vicepresidente del Congreso de la República

 <b>El Peruano</b> / Jueves 8 de octubre de 2020	<b>NORMAS LEGALES</b>
<p>AL SEÑOR PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA</p> <p>POR TANTO:</p> <p>Mando se publique y cumpla.</p> <p>Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los siete días del mes de octubre del año dos mil veinte.</p> <p>MARTÍN ALBERTO VIZCARRA CORNEJO Presidente de la República</p> <p>WALTER MARTOS RUIZ Presidente del Consejo de Ministros</p> <p>1891489-1</p>	<p>En Lima, a los diecisiete días del mes de setiembre de dos mil veinte.</p> <p>MANUEL MERINO DE LAMA Presidente del Congreso de la República</p> <p>LUIS VALDEZ FARIAS Primer Vicepresidente del Congreso de la República</p> <p>AL SEÑOR PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA</p> <p>POR TANTO:</p> <p>Mando se publique y cumpla.</p> <p>Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los siete días del mes de octubre del año dos mil veinte.</p> <p>MARTÍN ALBERTO VIZCARRA CORNEJO Presidente de la República</p> <p>WALTER MARTOS RUIZ Presidente del Consejo de Ministros</p> <p>1891489-2</p>
<hr/> <p><b>LEY N° 31051</b></p> <hr/> <p>EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA</p> <p>POR CUANTO:</p> <p>EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;</p> <p>Ha dado la Ley siguiente:</p>	
<hr/> <p><b>LEY QUE AMPLÍA LAS MEDIDAS DE PROTECCIÓN LABORAL PARA MUJERES GESTANTES Y MADRES LACTANTES EN CASOS DE EMERGENCIA NACIONAL SANITARIA</b></p> <hr/>	
<p><b>Artículo Único.</b> Modificación del artículo 1 de la Ley 28048, Ley de Protección a favor de la Mujer Gestante que Realiza Labores que Pongan en Riesgo su Salud y/o el Desarrollo Normal del Embrión y el Feto</p>	
<p>Modifícase el Artículo 1 de la Ley 28048, Ley de Protección a favor de la Mujer Gestante que Realiza Labores que Pongan en Riesgo su Salud y/o el Desarrollo Normal del Embrión y el Feto, en los siguientes términos:</p>	
<p><b>*Artículo 1. Objeto de la Ley</b> En los centros de trabajo las mujeres gestantes solicitarán al empleador no realizar labores que pongan en peligro su salud y/o la del desarrollo normal del embrión y el feto durante el período de gestación, el cual debe estar certificado por el médico tratante. El empleador después de tomar conocimiento de lo solicitado asignará a la mujer gestante labores que no pongan en riesgo la salud y/o desarrollo normal del embrión y el feto durante el período de gestación, sin afectar sus derechos laborales. Durante la vigencia del estado de emergencia nacional de carácter sanitario declarada por el Estado, el empleador identifica a las trabajadoras mujeres gestantes y madres lactantes cuya integridad o la de su menor hijo/a son puestas en riesgo por las circunstancias que propiciaron el estado de excepción decretado, a efectos de aplicar de forma obligatoria el trabajo remoto para el cumplimiento de sus actividades laborales. Cuando la naturaleza de las labores no sea compatible con el trabajo remoto y mientras dure la emergencia sanitaria, el empleador asigna a las mujeres gestantes y madres lactantes labores compatibles con las funciones que originalmente realizaban, o en su defecto otorga preferentemente licencia con goce de haber sujeta a compensación posterior.</p>	
<p><b>DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA FINAL</b></p>	
<p><b>Única. Adecuación del Reglamento de la Ley 28048</b> Adecúese el Reglamento de la Ley 28048 a lo establecido en la presente modificación.</p>	
<p>Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.</p>	
<hr/> <p><b>PODER EJECUTIVO</b></p> <hr/>	
<p><b>DECRETOS DE URGENCIA</b></p>	
<p><b>DECRETO DE URGENCIA N° 120-2020</b></p>	
<p><b>DECRETO DE URGENCIA QUE ESTABLECE UN MECANISMO EXCEPCIONAL DE CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS REQUERIDOS POR LOS ORGANISMOS DEL SISTEMA ELECTORAL PARA LA REALIZACIÓN DE LAS ELECCIONES INTERNAS PARA ELEGIR A LOS CANDIDATOS QUE LAS ORGANIZACIONES POLÍTICAS PRESENTARÁN EN LAS ELECCIONES GENERALES 2021</b></p>	
<p>EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA</p> <p>CONSIDERANDO:</p>	
<p>Que, mediante Decreto Supremo N° 122-2020-PCM se convocan a Elecciones Generales el 11 de abril de 2021, para la elección de Presidente de la República, Vicepresidentes, Congresistas y representantes peruanos ante el Parlamento Andino;</p> <p>Que, mediante Ley N° 31038, se establecen normas transitorias en la Legislación Electoral para las Elecciones Generales 2021, en el marco de la Emergencia Nacional Sanitaria ocasionada por la COVID -19;</p> <p>Que, la Séptima Disposición Transitoria de la Ley N° 28094, Ley de Organizaciones Políticas, adicionada a través del artículo 2 de la Ley N° 31038, establece reglas para las elecciones internas en las organizaciones políticas, para la elección de los candidatos a las Elecciones Generales 2021, las cuales son organizadas por la Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE); con el Padrón de Electores elaborado por el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC), en base a la información proporcionada por el Registro de Organizaciones Políticas del Jurado Nacional de Elecciones; y, desarrolladas conforme al calendario electoral fijado por este último organismo electoral;</p> <p>Que, para la ejecución de las antes citadas elecciones internas, los organismos del Sistema Electoral, requieren llevar a cabo diversos procesos de contratación de bienes y servicios con alcance nacional, que no pueden materializarse de manera idónea a través de las figuras</p>	

**Apéndice F. Estados Financieros de la Empresa Kinryu S.A.C., 2019 a 2021**

**BALANCE GENERAL**

**KINRYU SAC**

(Expresado en Nuevos Soles)

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2021

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	344,040.00	tributos por pagar	243,317.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	696,601.00	Cuentas por Pagar Comerciales	176,656.00
cuentas por cobrar accionistas	20,513.00	otras cuentas por pagar diversas	94,659.00
cuentas por cobrar diversas	131,259.00	Obligaciones financieras	14,565.00
Otros activos no corrientes	65,127.00	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>529,197.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>1,257,540.00</b>		
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	583,500.00	Cuentas por pagar accionistas	55,000.00
intangibles	29,250.00	Cuentas por pagar diversas - terceros	22,901.00
		Provisiones	27,425.00
		Obligaciones financieras	870,627.00
		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>975,953.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>612,750.00</b>		
		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
		Capital	200,000.00
		Resultados Acumulados	47,565.00
		RESULTADO DEL EJERCICIO	117,575.00
		<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>365,140.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1,870,290.00</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>1,870,290.00</b>

**BALANCE GENERAL**  
**KINRYU SAC**

(Expresado en Nuevos Soles)

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2020

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	197,612.00	sobregiro bancario	13,183.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	130,715.00	tributos por pagar	115,217.00
Cuentas por Cobrar al personal	12,165.00	Remuneracion por pagar	68,104.00
Cuentas por Cobrar diversas	123,759.00	Cuentas por pagar comerciales	63,100.00
Otros activos no corrientes	41,138.00	obligaciones financieras	64,807.00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>505,389.00</b>	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>324,411.00</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	561,917.00	Cuentas pagar accionista	129,000.00
Intangibles	292,050.00	Provisiones	23,478.00
Activo diferido	94,024.00	Cuentas por pagar diversas	302,719.00
Depreciacion Acumulada	-563,968.00	Obligaciones financieras	344,846.00
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>384,023.00</b>	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>800,043.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>889,412.00</b>	Capital	200,000.00
		Reserva Legal	36,134.00
		Resultados Acumulados	47,565.00
		perdida del ejercicio	-518,741.00
		<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>-235,042.00</b>
		<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>889,412.00</b>

**BALANCE GENERAL**  
**KINRYU SAC**

(Expresado en Nuevos Soles)

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2019

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	426,278.00	sobregiro bancario	18,354.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	307,926.00	tributos por pagar	151,034.00
Cuentas por Cobrar al personal	500.00	Remuneracion por pagar	59,734.00
Cuentas por Cobrar diversas	275,514.00	Cuentas por pagar comerciales	76,305.00
Otros activos no corrientes	27,770.00	obligaciones financieras	24,282.00
		Cuentas por pagar diversas	87,307.00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>1,037,988.00</b>	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>417,016.00</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	479,977.00	Cuentas pagar accionista	0.00
Intagibles	292,050.00	Provisiones	17,594.00
Activo diferido	27,882.00	Cuentas por pagar diversas	322,604.00
Depreciacion Acumulada	-467,997.00	Obligaciones financieras	149,390.00
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>331,912.00</b>	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>489,588.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
		Capital	200,000.00
		Reserva Legal	36,134.00
		Resultados Acumulados	179,597.00
		Resultado del ejercicio	47,565.00
		<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>463,296.00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1,369,900.00</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>1,369,900.00</b>

## ESTADO DE RESULTADOS KINRYU SAC

(Expresado en Nuevos Soles)

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2021

		<b>S/</b>
Ventas		2,705,769.00
Ventas al Contado 10/%	270,577.00	
Ventas al Credito 90/%	2,435,192.00	
Costo de Ventas		<u>-1,841,518.00</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>864,251.00</b>
Gastos de Ventas		<u>-110,527.00</u>
Gastos de Administración		<u>-608,627.00</u>
<b>UTILIDAD(PÉRDIDA) OPERATIVA</b>		<b>145,097.00</b>
Otros Ingreso gestion		4,429.00
Ingresos Financieros		27,955.00
Gastos financieros		<u>-76,035.00</u>
<u>UTILIDAD(PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPTO</u>		<u>101,446.00</u>
Distribucion de legal de la renta		
<u>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL IMPUESTO</u>		101,446.00
IMPUESTO RENTA		<u>-16,129.00</u>
		<u>0.00</u>
<b>TOTAL RENTA</b>		<b>-16,129.00</b>
<u><b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b></u>		<u><b>117,575.00</b></u>
PAGOS A CTA		8,908.00
<u>SALDO A FAVOR O A PAGAR</u>		<u><u>-25,037.00</u></u>

## ESTADO DE RESULTADOS

### KINRYU SAC

(Expresado en Nuevos Soles)

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2020

		<b>S/</b>
Ventas		2,035,212.00
Ventas al Contado	10%	203,521.20
Ventas al Credito	90%	1,831,690.80
Costo de Ventas		<u>-1,735,598.00</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>299,614.00</b>
Gastos de Ventas		-153,567.00
Gastos de Administración		<u>-671,571.00</u>
<b>UTILIDAD(PÉRDIDA) OPERATIVA</b>		<b>-525,524.00</b>
Otros Ingreso gestion		4,965.00
Ingresos Financieros		63,067.00
Gastos financieros		<u>-113,338.00</u>
<u>UTILIDAD(PÉRDIDA)ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPTO</u>		<u>-570,830.00</u>
Distribucion de legal de la renta		
<b><u>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL IMPUESTO</u></b>		<b>-570,830.00</b>
IMPUESTO RENTA		-52,089.00
		<u>0.00</u>
TOTAL RENTA		<u>-52,089.00</u>
<b><u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u></b>		<b><u>-518,741.00</u></b>

## ESTADO DE RESULTADOS

### KINRYU SAC

(Expresado en Nuevos Soles)

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2019

		<b>S/</b>
Ventas		2,285,186.00
Ventas al Contado	10%	228,518.60
Ventas al Credito	90%	2,056,667.40
Costo de Ventas		<u>-1,285,361.00</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>999,825.00</b>
Gastos de Ventas		<u>-254,443.00</u>
Gastos de Administración		<u>-597,353.00</u>
<b>UTILIDAD(PÉRDIDA) OPERATIVA</b>		<b>148,029.00</b>
Otros Ingreso gestion		8,655.00
Ingresos Financieros		25,099.00
Gastos financieros		<u>-63,806.00</u>
<u>UTILIDAD(PÉRDIDA)ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPTO</u>		<u>117,977.00</u>
Distribucion de legal de la renta		
<u>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DEL IMPUESTO</u>		117,977.00
IMPUESTO RENTA		70,412.00
		<u>0.00</u>
TOTAL RENTA		70,412.00
<b><u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u></b>		<b><u>47,565.00</u></b>

**Apéndice G. Hoja de Registro de Datos para la recopilación de información de los estados financieros de la Empresa Kinryu S.A.C., 2019 a 2021**

**Ficha de Registro de Datos PPC**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>CXC</b>	<b>Factor</b>	<b>Ventas a Crédito</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{\text{cuentas por cobrar} \times 360}{\text{ventas anuales a credito}}$	2019	307.926,00	360	2.056.667,40	53.90
	2020	130.715,00	360	1.831.690,80	25.69
	2021	696.601,00	360	2.435.192,00	102.98

**Ficha de Registro de Datos RCC**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>Factor</b>	<b>PPC</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{360}{\text{periodo promedio de cobranza}}$	2019	360	53.90	6.68
	2020	360	25.69	14.01
	2021	360	102.98	3.50

**Ficha de Registro de Datos PCC**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>Ventas a Crédito</b>	<b>RCC</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{\text{ventas a credito anuales}}{\text{rotacion de cuentas por cobrar}}$	2019	2.056.667,40	6.68	307.926,00
	2020	1.831.690,80	14.01	130.715,00
	2021	2.435.192,00	3.50	696.601,00

**Ficha de Registro de Datos Morosidad**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>Créditos Dudosos</b>	<b>Total de Créditos</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{\text{creditos dudosos}}{\text{total de creditos otorgados}}$	2019	11	244	4.51%
	2020	10	349	2.87%
	2021	25	327	7.65%

**Ficha de Registro de Datos Liquidez General**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$	2019	1.037.988,00	417.016,00	2.49
	2020	505.389,00	324.411,00	1.56
	2021	1.257.540,00	529.197,00	2.38

**Ficha de Registro de Datos Liquidez Absoluta**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>Caja Bancos</b>	<b>Valores Negociables</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{\text{caja bancos} + \text{valores negociables}}{\text{pasivo corriente}}$	2019	426.278,00	0,00	417.016,00	1.02
	2020	197.612,00	0,00	324.411,00	0.61
	2021	344.040,00	0,00	529.197,00	0.65

**Ficha de Registro de Datos CNT**

<b>Fórmula</b>	<b>Período</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>Ventas</b>	<b>Resultado</b>
$\frac{\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{ventas}}$	2019	1.037.988,00	417.016,00	2.285.186,00	0.27
	2020	505.389,00	324.411,00	2.035.212,00	0.09
	2021	1.257.540,00	529.197,00	2.705.769,00	0.27

## Apéndice H. Análisis de Antigüedad de la Empresa Kinryu S.A.C., 2019 a 2021

*Análisis de la Antigüedad de Saldos de las Cuentas por Cobrar al 31/12/2021 expresado en nuevos soles*

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL 31/12/2021	FECHA EMISIÓN	PLAZO (DIAS)	FECHA VENC.	DÍAS VENC.	CRÉDITO CTE	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
								01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
1	FREEKO PERU S.A.	S/ 26.523,00	15/03/2021	30	14/04/2021	261	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 26.523,00
2	FREEKO PERU S.A.	S/ 1.535,00	12/12/2020	30	11/01/2021	354	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 1.535,00
3	GRUPO BRESCIA E.I.R.L.	S/ 3.526,00	07/08/2021	30	06/09/2021	116	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3.526,00
4	IMPORTACIONES FRENOS PARTES SO	S/ 1.568,00	18/11/2020	45	02/01/2021	363	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 1.568,00
5	GRUCABA S.A.C.	S/ 2.568,00	31/12/2020	15	15/01/2021	350	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2.568,00
6	GRUCABA S.A.C.	S/ 6.965,00	15/01/2021	30	14/02/2021	320	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 6.965,00
7	INKA'S BERRIES S.A.C.	S/ 2.336,00	18/11/2021	30	18/12/2021	13	S/ -	S/ 2.336,00	S/ -	S/ -	S/ -
8	SERVI FRENOS AMERICA EMPRESA I	S/ 1.623,00	19/10/2021	15	03/11/2021	58	S/ -	S/ -	S/ 1.623,00	S/ -	S/ -
9	LAURENTE TRUCKS SERVICE E.I.R.	S/ 2.356,00	31/12/2021	30	30/01/2022	0	S/ 2.356,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
10	FRENOS RODRIGUEZ E.I.R.L	S/ 865,00	18/11/2021	15	03/12/2021	28	S/ -	S/ 865,00	S/ -	S/ -	S/ -
11	SERVI FRENOS AMERICA EMPRESA I	S/ 2.159,00	31/12/2021	15	15/01/2022	0	S/ 2.159,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
12	INVERSIONES DON QUIJOTE S.A.C.	S/ 26.595,00	15/09/2021	30	15/10/2021	77	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 26.595,00	S/ -
13	TRANSPORTE PASAMAYO SRLTDA	S/ 26.562,00	01/12/2021	30	31/12/2021	0	S/ 26.562,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL	FECHA	PLAZO	FECHA	DÍAS	CRÉDITO	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
		31/12/2021	EMISIÓN	(DIAS)	VENC.	VENC.	CTE	01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
14	INVERSIONES PERU PACIFICO SA	S/ 1.252,00	03/12/2021	15	18/12/2021	13	S/ -	S/ 1.252,00	S/ -	S/ -	S/ -
15	INVERSIONES PERU PACIFICO SA	S/ 1.528,00	15/12/2021	15	30/12/2021	1	S/ -	S/ 1.528,00	S/ -	S/ -	S/ -
16	MENDOZA BARDALES ZENON	S/ 5.265,00	16/11/2021	30	16/12/2021	15	S/ -	S/ 5.265,00	S/ -	S/ -	S/ -
17	LARA VEGA YELITZA LUZ	S/ 2.353,00	17/08/2021	15	01/09/2021	121	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2.353,00
18	CHAVARRIA HUNGARO JULIO	S/ 15.453,00	15/09/2020	30	15/10/2020	442	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 15.453,00
19	DIONICIO DIONICIO JULIO HUMBER	S/ 12.552,00	13/09/2020	30	13/10/2020	444	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12.552,00
20	LARA VEGA YELITZA LUZ	S/ 2.856,00	31/12/2021	15	15/01/2022	0	S/ 2.856,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
21	DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA TR	S/ 9.896,00	22/12/2021	15	06/01/2022	0	S/ 9.896,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
22	REPUESTOS SANTA ANA S.R.L.	S/ 12.556,00	16/12/2021	15	31/12/2021	0	S/ 12.556,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
23	AMERICAN HARUS CORPORATION S.A	S/ 235.566,00	30/09/2020	60	29/11/2020	397	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 235.566,00
24	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 1.253,00	15/11/2020	15	30/11/2020	396	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 1.253,00

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL 31/12/2021	FECHA EMISIÓN	PLAZO (DIAS)	FECHA VENC.	DÍAS VENC.	CRÉDITO CTE	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
								01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
25	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 25.393,00	18/01/2021	15	02/02/2021	332	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 25.393,00
26	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 8.563,00	20/01/2021	15	04/02/2021	330	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 8.563,00
27	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 12.536,00	26/01/2021	30	25/02/2021	309	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12.536,00
28	NESSUS HOTELES PERU SELVA S.A.	S/ 35.689,00	15/11/2021	30	15/12/2021	16	S/ -	S/ 35.689,00	S/ -	S/ -	S/ -
29	NESSUS HOTELES PERU SELVA S.A.	S/ 45.562,00	06/12/2021	30	05/01/2022	0	S/ 45.562,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
30	NESSUS HOTELES PERU SELVA S.A.	S/ 1.565,00	20/12/2021	15	04/01/2022	0	S/ 1.565,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
31	NESSUS HOTELES PERU SELVA S.A.	S/ 4.785,00	31/12/2021	15	15/01/2022	0	S/ 4.785,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
32	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 7.899,00	15/11/2020	15	30/11/2020	396	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 7.899,00
33	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 43.205,00	30/11/2020	45	14/01/2021	351	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 43.205,00
34	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 3.653,00	31/12/2020	45	14/02/2021	320	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3.653,00
35	TERRACARGO S.A.C.	S/ 28.976,00	15/12/2019	30	14/01/2020	717	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 28.976,00
36	INTER AMERICAN PARTS E.I.R.L.	S/ 3.659,00	03/11/2019	15	18/11/2019	774	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3.659,00

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL 31/12/2021	FECHA EMISIÓN	PLAZO (DIAS)	FECHA VENC.	DÍAS VENC.	CRÉDITO CTE	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
								01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
37	TERRAMOVIL PERU S.A.C.	S/ 32.568,00	30/11/2019	15	15/12/2019	747	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 32.568,00
38	FRENOCENTRO AMERICA E.I.R.L.	S/ 17.791,00	12/11/2021	30	12/12/2021	19	S/ -	S/ 17.791,00	S/ -	S/ -	S/ -
39	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 2.659,00	20/12/2019	15	04/01/2020	727	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2.659,00
40	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 8.759,00	23/12/2019	30	22/01/2020	709	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 8.759,00
41	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 4.582,00	27/12/2019	15	11/01/2020	720	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 4.582,00
42	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 2.568,00	31/12/2019	15	15/01/2020	716	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2.568,00
43	TRANSPORTES F & R S.R.LTDA.	S/ 478,00	15/03/2018	15	30/03/2018	1372	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 478,00
<b>TOTAL CXC</b>		<b>S/ 696.601,00</b>					<b>S/ 108.297,00</b>	<b>S/ 64.726,00</b>	<b>S/ 1.623,00</b>	<b>S/ 26.595,00</b>	<b>S/ 495.360,00</b>
							15,55%	9,29%	0,23%	3,82%	71,11%

*Análisis de la Antigüedad de Saldos de las Cuentas por Cobrar al 31/12/2020 expresado en nuevos soles*

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL	FECHA	PLAZO	FECHA	DÍAS	CRÉDITO	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
		31/12/2020	EMISIÓN	(DIAS)	VENC.	VENC.	CTE	01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
1	FREEKO PERU S.A.	S/ 1.535,00	12/12/2020	30	11/01/2021	0	S/ 1.535,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
2	IMPORTACIONES FRENOS PARTES SO	S/ 1.568,00	18/11/2020	45	02/01/2021	0	S/ 1.568,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
3	GRUCABA S.A.C.	S/ 2.568,00	31/12/2020	15	15/01/2021	0	S/ 2.568,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
4	CHAVARRIA HUNGARO JULIO	S/ 15.453,00	15/09/2020	30	15/10/2020	77	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 15.453,00	S/ -
5	DIONICIO DIONICIO JULIO HUMBER	S/ 12.552,00	13/09/2020	30	13/10/2020	79	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12.552,00	S/ -
6	AMERICAN HARUS CORPORATION S.A	S/ 235.566,00	30/09/2020	60	29/11/2020	32	S/ -	S/ -	S/ 235.566,00	S/ -	S/ -
7	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 1.253,00	15/11/2020	15	30/11/2020	31	S/ -	S/ -	S/ 1.253,00	S/ -	S/ -
8	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 7.899,00	15/11/2020	15	30/11/2020	31	S/ -	S/ -	S/ 7.899,00	S/ -	S/ -
9	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 43.205,00	30/11/2020	45	14/01/2021	0	S/ 43.205,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
10	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 3.653,00	31/12/2020	45	14/02/2021	0	S/ 3.653,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
11	TERRACARGO S.A.C.	S/ 28.976,00	15/12/2019	30	14/01/2020	352	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 28.976,00
12	INTER AMERICAN PARTS E.I.R.L.	S/ 3.659,00	03/11/2019	15	18/11/2019	409	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3.659,00

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL 31/12/2020	FECHA EMISIÓN	PLAZO (DIAS)	FECHA VENC.	DÍAS VENC.	CRÉDITO CTE	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
								01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
13	TERRAMOVIL PERU S.A.C.	S/ 32.568,00	30/11/2019	15	15/12/2019	382	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 32.568,00
14	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 2.659,00	20/12/2019	15	04/01/2020	362	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2.659,00
15	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 8.759,00	23/12/2019	30	22/01/2020	344	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 8.759,00
16	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 4.582,00	27/12/2019	15	11/01/2020	355	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 4.582,00
17	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 2.568,00	31/12/2019	15	15/01/2020	351	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2.568,00
18	TRANSPORTES F & R S.R.LTDA.	S/ 478,00	15/03/2018	15	30/03/2018	1007	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 478,00
<b>TOTAL CXC</b>		<b>S/ 409.501,00</b>					<b>S/ 52.529,00</b>	<b>S/ -</b>	<b>S/ 244.718,00</b>	<b>S/ 28.005,00</b>	<b>S/ 84.249,00</b>
							12,83%	0,00%	59,76%	6,84%	20,57%

*Análisis de la Antigüedad de Saldos de las Cuentas por Cobrar al 31/12/2019 expresado en nuevos soles*

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL	FECHA	PLAZO	FECHA	DÍAS	CRÉDITO	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
		31/12/2019	EMISIÓN	(DIAS)	VENC.	VENC.	CTE	01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
1	DIONICIO DIONICIO JULIO HUMBER	S/ 12.552,00	31/12/2018	30	30/01/2019	335	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12.552,00
2	DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA TR	S/ 9.896,00	20/12/2018	30	19/01/2019	346	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 9.896,00
3	REPUESTOS SANTA ANA S.R.L.	S/ 12.556,00	01/01/2018	3	04/01/2018	726	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12.556,00
4	AMERICAN HARUS CORPORATION S.A	S/ 12.363,00	15/09/2018	30	15/10/2018	442	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12.363,00
5	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 25.393,00	15/03/2018	30	14/04/2018	626	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 25.393,00
6	NESSUS HOTELES PERU S.A.	S/ 18.563,00	15/09/2019	30	15/10/2019	77	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 18.563,00	S/ -
7	OPERACIONES TURISTICAS PERUANA	S/ 23.653,00	20/09/2019	30	20/10/2019	72	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 23.653,00	S/ -
8	TERRACARGO S.A.C.	S/ 28.976,00	31/10/2019	60	30/12/2019	1	S/ -	S/ 28.976,00	S/ -	S/ -	S/ -
9	INTER AMERICAN PARTS E.I.R.L.	S/ 1.690,00	30/08/2019	30	29/09/2019	93	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 1.690,00
10	TERRAMOVIL PERU S.A.C.	S/ 12.568,00	30/11/2019	30	30/12/2019	1	S/ -	S/ 12.568,00	S/ -	S/ -	S/ -
11	FRENOCENTRO AMERICA E.I.R.L.	S/ 7.791,00	15/07/2019	30	14/08/2019	139	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 7.791,00

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL 31/12/2019	FECHA EMISIÓN	PLAZO (DIAS)	FECHA VENC.	DÍAS VENC.	CRÉDITO CTE	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
								01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
12	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 12.659,00	13/12/2019	30	12/01/2020	0	S/ 12.659,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
13	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 11.759,00	15/12/2019	30	14/01/2020	0	S/ 11.759,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
14	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 4.582,00	20/12/2019	30	19/01/2020	0	S/ 4.582,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
15	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 22.568,00	23/12/2019	60	21/02/2020	0	S/ 22.568,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
16	TRANSPORTES F & R S.R.LTDA.	S/ 5.478,00	01/01/2019	30	31/01/2019	334	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 5.478,00
17	TERRACARGO S.A.C.	S/ 28.976,00	15/12/2019	30	14/01/2020	0	S/ 28.976,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
18	INTER AMERICAN PARTS E.I.R.L.	S/ 3.659,00	03/11/2019	15	18/11/2019	43	S/ -	S/ -	S/ 3.659,00	S/ -	S/ -
19	TERRAMOVIL PERU S.A.C.	S/ 32.568,00	30/11/2019	15	15/12/2019	16	S/ -	S/ 32.568,00	S/ -	S/ -	S/ -
20	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 2.659,00	20/12/2019	15	04/01/2020	0	S/ 2.659,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
21	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 8.759,00	23/12/2019	30	22/01/2020	0	S/ 8.759,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
22	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 4.582,00	27/12/2019	15	11/01/2020	0	S/ 4.582,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
23	TGESTIONA SERVICIOS GLOBALES S	S/ 2.568,00	31/12/2019	15	15/01/2020	0	S/ 2.568,00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -

N	NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO AL 31/12/2019	FECHA EMISIÓN	PLAZO (DIAS)	FECHA VENC.	DÍAS VENC.	CRÉDITO CTE	CREDITO VENCIDO CON DIAS DE ANTIGÜEDAD HASTA			
								01-30 días	31-60 días	61-90 días	Más de 90 días
24	TRANSPORTES F & R S.R.LTDA.	S/ 478,00	15/03/2018	15	30/03/2018	641	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 478,00
<b>TOTAL CXC</b>		<b>S/ 307.296,00</b>					<b>S/ 99.112,00</b>	<b>S/ 74.112,00</b>	<b>S/ 3.659,00</b>	<b>S/ 42.216,00</b>	<b>S/ 88.197,00</b>
							32,25%	24,12%	1,19%	13,74%	28,70%

**Apéndice I. Carta de autorización de la empresa Kinryu S.A.C. para la realización del trabajo de investigación**



ANTEQUERA 691 | SAN ISIDRO, LIMA - PERU  
Tel. (51) 01 421 3313  
KINRYU SAC - RUC 20517679420

LIMA, 30 de Abril del 2022

Carta N°001-2022- ATK

Señores:  
Universidad Peruana de las Américas  
Av. Garcilaso de la Vega N°1880- Lima – Perú

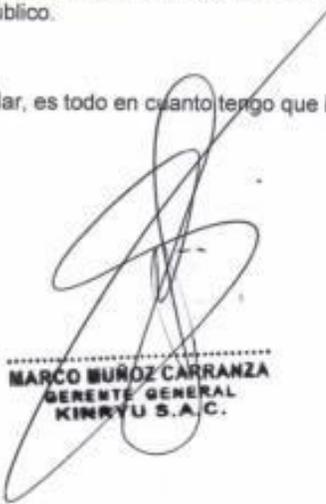
Atención: Dra. Doris Farfán Valdivia  
Jefa de Grados y Títulos

Ref. Autorización de trabajo de investigación

De mi consideración:

Me dirijo a usted con el fin de informar como empresa KINRYU S.A.C. con RUC N° 20517679420 representada por Marco Antonio Muñoz Carranza, identificado con DNI N°10144856, con el cargo de Gerente General que se autoriza el trabajo de investigación "Políticas de Cobranza y su Efecto en los Ratios de Liquidez en la empresa KINRYU S.A.C.- LIMA – AÑO 2021" de la colaboradora Catalina Heredia Acuña y Jhon Victor Quispe Fernández de su trabajo de investigación para obtener el título Profesional de Contador Público.

Sin otro particular, es todo en cuanto tengo que informar.

  
.....  
**MARCO MUÑOZ CARRANZA**  
GERENTE GENERAL  
KINRYU S.A.C.