



FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES

LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL COBRO DE LAS CUENTAS EN UNA EMPRESA
COMERCIAL DE LIMA METROPOLITANA, AÑO 2021

Línea de investigación:

Desarrollo empresarial

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora:

Zuloeta Olivares, Liliana Mercedes

Asesor:

Rueda Peves, Justo

(ORCID: 0000-0002-6218-2431)

Jurado:

Kojachi Guizado, Alejandro Emilio

Ibarra Fretel, Walter Gregorio

Paredes Iparraguirre, Javier Eduardo

Lima - Perú

2022

Referencia:

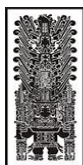
Zuloeta, L. (2022). *La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio Institucional UNFV. <https://repositorio.unfv.edu.pe/handle/20.500.13084/6440>



Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada (CC BY-NC-ND)

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede generar obras derivadas ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES

**LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL COBRO DE LAS CUENTAS EN UNA
EMPRESA COMERCIAL DE LIMA METROPOLITANA, AÑO 2021**

Línea de investigación:

Desarrollo empresarial

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora:

Zuloeta Olivares, Liliana Mercedes

Asesor:

Rueda Peves, Justo

ORCID: 0000-0002-6218-2431

Jurado:

Kojachi Guizado, Alejandro Emilio.

Ibarra Fretel, Walter Gregorio.

Paredes Iparraguirre, Javier Eduardo.

Lima- Perú

2022

Dedicatoria:

A mi gran familia

Por el apoyo indesmayable

En mi desarrollo profesional.

Agradecimiento:

A las autoridades y docentes

Por facilitar el proceso

Muchas gracias

ÍNDICE

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	iv
Resumen	x
Abstract	xi
I. Introducción	
1.1. Descripción y formulación del problema	12
1.1.1. Descripción del problema	12
1.1.2. Formulación del problema	14
1.1.2.1. Problema general	14
1.1.2.2. Problemas específicos	14
1.2. Antecedentes de la investigación	15
1.2.1. Antecedentes nacionales	15
1.2.2. Antecedentes internacionales	23
1.3. Objetivos de la investigación	31
1.3.1. Objetivo general	31
1.3.2. Objetivos específicos	31
1.4. Justificación de la investigación	32

1.5. Hipótesis de la investigación	33
1.5.1. Hipótesis general	33
1.5.2. Hipótesis específicas	34
II: Marco Teórico	
2.1. Bases teóricas	34
2.1.1. Gestión financiera empresarial	34
2.1.2. Cobro de las cuentas empresariales	42
2.2. Marco conceptual	52
2.2.1. Conceptos de gestión financiera empresarial	52
2.2.2. Conceptos de cobro de las cuentas empresariales	60
2.3. Empresa comercial	65
III: Método	
3.1. Tipo de investigación	70
3.1.1. Tipo de investigación	70
3.1.2. Nivel de la investigación	70
3.1.3. Métodos de la investigación	70
3.1.4. Diseño de la investigación	71
3.2. Ámbito temporal y especial	71
3.3. Variables	72
3.3.1. Variables y dimensiones de la investigación	72

3.3.2. Definición operacional de las variables	73
3.4. Población y muestra	74
3.4.1. Población	74
3.4.2. Muestra	74
3.5. Instrumentos	76
3.6. Procedimientos de la investigación	77
3.7. Análisis de datos	77
3.8. Consideraciones éticas	77
IV: Resultados	
4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación	78
4.1.1. Análisis e interpretación de los resultados de la variable independiente	78
4.1.2. Análisis e interpretación de los resultados de la variable dependiente	89
4.2. Contrastación de hipótesis de la investigación	100
4.2.1. Contrastación de la hipótesis general	100
4.2.1. Contrastación de las hipótesis específicas	100
V: Discusión de resultados	
5.1. Discusión del resultado de la variable independiente	112
5.2. Discusión del resultado de la variable dependiente	112
VI. Conclusiones	
6.1. Conclusión general	113

6.2.Conclusiones específicas	113
------------------------------	-----

VII. Recomendaciones

7.1.Recomendación general	115
---------------------------	-----

7.2.Recomendaciones específicas	115
---------------------------------	-----

VIII. Referencias

Referencias	117
-------------	-----

IX. Anexos

Anexo A: Matriz de consistencia	123
---------------------------------	-----

Anexo B: Instrumento: encuesta	124
--------------------------------	-----

Anexo C: Validación del instrumento por expertos	130
--	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Variables, dimensiones e indicadores	72
Tabla 2: Definición operacional de las variables	73
Tabla 3: Distribución de la población	74
Tabla 4: Datos de la muestra	75
Tabla 5: Distribución de la muestra	76
Tabla 6: La gestión financiera consiste en planear, dirigir y controlar	78
Tabla 7: La planeación financiera es la previsión de recursos	79
Tabla 8: El plan financiero plasma las necesidades de recursos.	80
Tabla 9: La dirección financiera permite liderar y tomar decisiones	81
Tabla 10: El manual de políticas facilita la dirección financiera.	82
Tabla 11: El control financiero permite verificar los recursos financieros.	83
Tabla 12: El plan de control ayuda la ejecución de acciones de control	84
Tabla 13: La eficiencia financiera permite racionalizar los recursos	85
Tabla 14: El plan estratégico sirve para las actividades con eficiencia financiera	86
Tabla 15: La efectividad financiera permite lograr las metas, objetivos y misión.	87
Tabla 16: El plan operativo y otros documentos ayudan a lograr la efectividad	88
Tabla 17: El cobro de las cuentas permite recuperación de los créditos otorgados	89
Tabla 18: Las políticas de ventas son los lineamientos para realizar las ventas.	90
Tabla 19: El manual de políticas de ventas ayuda en las operaciones de ventas	91

Tabla 20: Las políticas de cobranzas son los lineamientos para gestionar los créditos.	92
Tabla 21: Los procedimientos de cobranza son los pasos del área de cobranzas	93
Tabla 22: La provisión convierte una cuenta por cobrar en gasto	94
Tabla 23: El plan contable empresarial contiene las cuentas contables	95
Tabla 24: La rentabilidad es el beneficio sobre las ventas, activos y patrimonio	96
Tabla 25: El estado de resultados sirve para determinar la utilidad neta.	97
Tabla 26: La liquidez empresarial es la resultante del cobro de las cuentas	98
Tabla 27: El estado de situación financiera contiene la liquidez absoluta, ácida y general	99
Tabla 28: Correlación entre las variables de la hipótesis general	100
Tabla 29: Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis general.	101
Tabla 30: Correlación entre las variables de la hipótesis específica a)	102
Tabla 31: Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica c).	103
Tabla 32: Correlación entre las variables de la hipótesis específica b)	104
Tabla 33: Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica b)	105
Tabla 34: Correlación entre las variables de la hipótesis específica c)	106
Tabla 35: Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica c)	107
Tabla 36: Correlación entre las variables de la hipótesis específica d)	108
Tabla 37: Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica d)	109
Tabla 38: Correlación entre las variables de la hipótesis específica e)	110
Tabla 39: Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica e)	111

RESUMEN:

La investigación denominada: La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; ha permitido determinar el problema materia de investigación en el deficiente cobro de las cuentas en la empresa indicada. Al respecto se ha tenido en cuenta el siguiente problema general: ¿Cuál es la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana? Por su parte el objetivo general ha sido el siguiente: Determinar la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Entretanto, se consideró la siguiente hipótesis general: La gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. En otros detalles metodológicos la investigación es de tipo aplicada; del nivel correlacional y por ampliación causal. Se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, inductivo, deductivo, analítico y estadístico. El diseño que se aplicó fue el no experimental. La población de la investigación estuvo conformada por 50 personas. La muestra estuvo conformada por 57 personas. Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico. Se concluye que la gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana

Palabras clave: Gestión financiera; cuentas por cobrar; empresa comercial y Lima Metropolitana

ABSTRACT

The research called: Financial management and collection of accounts in a commercial company in Metropolitan Lima, year 2021; It has allowed to determine the problem matter of investigation in the deficient collection of the accounts in the indicated company. In this regard, the following general problem has been considered: What is the relationship between financial management and the collection of accounts in a commercial company in Metropolitan Lima? For its part, the general objective has been the following: To determine the relationship between financial management and the collection of accounts in a commercial company in Metropolitan Lima. Meanwhile, the following general hypothesis was considered: Financial management is highly related to the collection of accounts in a commercial company in Metropolitan Lima. In other methodological details, the research is of an applied type; of the correlational level and by causal extension. The following methods were used: descriptive, inductive, deductive, analytical, and statistical. The design that was applied was the non-experimental one. The research population consisted of 50 people. The sample consisted of 57 people. To define the sample size, the probabilistic method was used. It is concluded that financial management is highly related to the collection of accounts in a commercial company in Metropolitan Lima.

Keywords: financial management; accounts receivable; commercial company and Metropolitan Lima

I. INTRODUCCIÓN

El problema se ha determinado en el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana. La problemática indicada es totalmente factible de revertirla y en el corto plazo, mediante una adecuada gestión financiera empresarial.

Las cuentas por cobrar se originen de las estrategias de venta al crédito y las mismas tienen plazos e incluso garantías, sin embargo, cuando los clientes no cumplen los plazos, desde ya se vuelve un problema para la empresa que otorgó dichos créditos pensando en que las iba a recuperar. La recuperación de las cuentas por cobrar es imprescindible para generar un flujo de efectivo de ingresos que soporte los flujos de egresos de cada periodo. La empresa al aceptar cuentas por cobrar vencidas en la práctica está financiando las actividades financieras de sus clientes y al aplicar intereses moratorios la empresa pierde capital de trabajo y liquidez, de esto modo se vuelve en todo un problema, el mismo que con una buena gestión empresarial todo se soluciona y entonces dicha buena gestión de las cuentas por cobrar se vuelve en una alternativa de solución para el logro de las metas y objetivos empresariales. La gestión financiera empresarial para los efectos indicados se orientará a la recuperación de las cuentas por cobrar con lo cual mejora su capital de trabajo bruto o activo corriente y con lo cual podrá asumir sus deudas de corto plazo con trabajadores, estado, proveedores, acreedores, de modo que la gestión financiera empresarial es muy conveniente para el tipo de empresa materia de estudio; debiendo dicha gestión financiera llevar a cabo la planeación, organización dirección, coordinación y control eficiente y efectivo de los recursos financieros de la empresa, de tal modo que logre adecuados niveles de liquidez como de solvencia, rentabilidad y gestión de los elementos de materia financiera.

1.1. Descripción y formulación del problema

1.1.1. Descripción del problema

El problema se ha determinado en el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana. Dicho problema lo vienen experimentando todas las empresas que facilitan créditos, esto deviene como consecuencia de la pandemia que los clientes no tienen los ingresos suficientes para cumplir sus compromisos.

Dicha problemática será abordada desde el punto de vista analítico, es decir identificando los síntomas o efectos como las causas que han originado dichos síntomas y luego con el pronóstico respectivo asumiendo que no dicha empresa no hace nada por solucionar dicha problemática y finalmente se presenta la solución con el control del pronóstico.

Síntomas o efectos: Los síntomas son los siguientes:

- Se ha determinado que la empresa no dispone de políticas de ventas
- Tampoco dispone de políticas de cobranza
- Asimismo, no realiza la provisión de cobranza
- No se dispone de una adecuada rentabilidad empresarial
- La liquidez empresarial está igualmente afectada

Causas: Las causas que han dado lugar a los síntomas son las siguientes:

- La empresa no dispone de una gerencia profesional que permita formular las políticas de ventas
- La falta de gerencia profesional también conlleva a que no se disponga de políticas de cobranza
- Tampoco tienen internamente un área contable que formule que determine la provisión de cobranza

- Los altos costos y gastos devienen en una deficiente rentabilidad empresarial
- La falta de cobro de las cuentas conlleva a tener una deficiente liquidez empresarial

Pronóstico: En caso la empresa no hiciera absolutamente nada por solucionar la problemática que afronta estos aspectos serían parte del pronóstico:

- La empresa no contará con políticas de ventas, lo que seguirá afectando la gestión.
- La empresa no contará con políticas de cobranza y por tanto no se tendrá previsto la recuperación de las cuentas por cobrar comerciales y no comerciales.
- La empresa seguirá no teniendo en cuenta la provisión de cobranza, lo que no permitirá tener un resultado real de sus transacciones.
- La rentabilidad empresarial no llegará a la empresa porque los hechos anteriores no permitirán mejorar la situación
- La liquidez empresarial seguirá seriamente afectada por la falta de cobros de las cuentas comerciales como no comerciales.

Control del pronóstico: La problemática indicada es totalmente factible de revertirla y en el corto plazo, mediante una adecuada gestión financiera empresarial.

Al respecto en el marco de dicha gestión se tiene a la planeación financiera para prever los recursos necesario para el desarrollo de las actividades; asimismo a la dirección financiera para ejercer el liderazgo y tomar las mejores decisiones sobre activos, pasivos, patrimonio, como ventas, costo de ventas, gastos administrativos, gastos de ventas y otros aspectos relacionados. Asimismo, la gestión financiera empresarial dispone del control financiero para examinar permanentemente los ingresos y egresos de la empresas. La gestión financiera empresarial es la base para lograr la eficiencia financiera como la efectividad financiera que son las pilares para una gestión adecuada.

1.1.2. Problemas de la investigación

1.1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?

1.1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿Cuál es la relación entre la planeación financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?
- b) ¿Cuál es la relación entre la dirección financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?
- c) ¿Cuál es la relación entre el control financiero y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?
- d) ¿Cuál es la relación entre la eficiencia financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?
- e) ¿Cuál es la relación entre la efectividad financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?

1.2. Antecedentes de la investigación

1.2.1. Antecedentes nacionales

1.2.1.1. Gestión financiera empresarial

Llempen (2018) en su tesis denominada Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones Aquario's SAC, Chiclayo – 2018; considera que:

El presente trabajo de investigación titulado: “Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario's SAC, Chiclayo – 2018”; cuyo objetivo principal fue determinar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario's SAC. El diseño de Investigación fue de tipo

aplicada a fin de resolver problemas prácticos, no experimental sin manipular deliberadamente las variables y correlacional orientada a determinar el grado de relación existente en una misma muestra o fenómenos o eventos observados, se obtuvieron datos a través de la técnica aplicada a través de encuestas a los funcionarios y servidores de la empresa Inversiones Aquario's SAC de la ciudad de Chiclayo, que permitió recoger información necesaria bajo la modalidad del cuestionario; una vez procesados los datos estos fueron tabulados en el programa estadístico SPSS versión 25, cuyos resultados fueron analizados e interpretados, se utilizó el programa Microsoft Excel que permitió diseñar la presentación de tablas y figuras que permitieron precisar la información de manera estructurada para el correcto uso de análisis e interpretación de los datos. La investigación se ejecutó sobre una población finita, el cual estuvo una muestra de 08 personas (funcionarios y servidores) que se desempeñan al interior de la empresa Inversiones Aquario's SAC, el resultado obtenido demuestra que mediante la observación directa de los resultados de los Estados Financieros y del análisis respectivo, que el Manejo Eficiente de la Gestión Financiera incide de manera satisfactoria sobre la rentabilidad y los resultados logrados por la empresa Inversiones Aquario's SAC de la ciudad de Chiclayo.

Silvera (2018) en su tesis denominada: La influencia de la gestión financiera en las mypes comerciales del distrito de surquillo en el año 2014; considera que:

La presente tesis se denomina “La influencia de la Gestión Financiera en las MYPES comerciales del distrito de Surquillo en el año 2014 “, el propósito general de este estudio fue determinar Conocer si Gestión Financiera influye en el desarrollo de las MYPES comerciales del distrito de Surquillo. El diseño de esta tesis es No

experimental, transversal, El nivel de investigación fue descriptivo y correlacional, porque se buscó hallar la relación entre estos dos constructos como son la Gestión Financiera y el desarrollo de las mypes. La población fue de 5025 empresas de Surquillo y la muestra de acuerdo a la fórmula del tamaño de muestra fue de 135 empresas, se aplicaron instrumentos para medir la gestión financiera que tuvo 20 ítems y evaluó los indicadores de Los Riesgos Crediticio, la Rentabilidad, Inversión Bancaria, y el Presupuesto y el cuestionario del desarrollo de mypes que constó de 20 preguntas en sistema Likert y midió los indicadores de la competitividad de las mypes, la formalización de las mypes, la efectividad de las mypes, y la productividad de las mypes. Se demostró que sí existe una influencia directa y significativa entre la gestión financiera y desarrollo de mypes en del distrito de Surquillo en el año 2014.

Vega (2018) en su tesis denominada: Gestión Financiera; considera que:

La siguiente investigación está basada en la gestión financiera que se realizan en las organizaciones, es decir, ante la exigencia y competitividad de las organizaciones nos lleva a la mejora de procesos. Es por ello que la gestión financiera consiste en administrar los recursos que tienen la empresa, planificar y de prever una buena gestión a futuro. De igual manera debido a la alta demanda de los servicios, consideramos que la gestión financiera debe ir de la mano con todas las áreas de las organizaciones con el fin de alcanzar los objetivos propuestos. Por ello varios de los conceptos analizados fueron el resultado de revisiones de artículos, libros entre otra documentación con información financiera y criterios personales basados en conocimiento y la experiencia. Se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios. Por lo cual se plantea un plan financiero que apoye a aumentar la rentabilidad de la empresa para así poder cumplir

con los objetivos y metas planificadas, para tener un control de los ingresos y egresos, para poder cubrir las obligaciones que se afronte y utilizar los recursos necesarios para aumentar la rentabilidad de la empresa.

Poma, Ramos y Sulca (2020) en su tesis denominada: La gestión financiera y la liquidez en la Empresa Sirex medica Perú SAC., periodo 2017 – 2019; considera que:

La empresa se ha visto afectada económicamente debido a que ha tenido deficiencias en la gestión de sus operaciones financieras. Es por ello, que en la presente investigación se estableció como objetivo general evaluar cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa. Para el desarrollo de la investigación, se empleó la metodología de tipo descriptivo, el diseño fue no experimental y correlacional, además, fue longitudinal y el método utilizado fue hipotético deductivo y cuantitativo. Asimismo, se realizó el análisis, la comparación y la interpretación de los estados financieros anuales, utilizando los ratios financieros y el método de correlación de Pearson. También, se elaboraron y adjuntaron como anexos otros documentos que ayudaron a fortalecer las hipótesis planteadas.

Con lo desarrollado, se concluyó que la gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa, porque no tuvo un buen control y manejo de sus cuentas por cobrar, ocasionando así, que sus ingresos fueran insuficientes para cumplir con sus obligaciones, viéndose en la necesidad de recurrir a préstamos de sus accionistas para mantenerse en el mercado. Finalmente, se recomendó establecer políticas de créditos que le permita a la empresa medir la capacidad financiera de sus clientes, a tener mayor control de sus egresos, a capitalizar la deuda que se mantiene con sus accionistas.

También a elaborar y manejar el flujo de caja mensual para medir los ingresos y egresos de la empresa.

Huamaní y Huamaní (2020) en su tesis denominada: Gestión financiera a corto plazo y su incidencia en el rendimiento de una imprenta, del Distrito de Miraflores, 2020; considera que:

La investigación titulada “Gestión financiera a corto plazo y su incidencia en el rendimiento de una imprenta, del distrito de Miraflores, 2020” el propósito de la investigación fue medir el nivel de incidencia de la variable gestión financiera a corto plazo y el rendimiento de la empresa. La investigación presentó como problema principal la deficiencia de la gestión financiera a corto plazo, la que involucra la administración de los activos y pasivos corrientes, el problema ha generado el incumplimiento de pagos a terceros y el bajo rendimiento de la empresa. La investigación fue muy importante porque ayuda a la toma de decisiones del negocio y el eficiente control del capital de trabajo para mejorar su rendimiento empresarial. El tipo de investigación fue básica, cuantitativo, el diseño fue no experimental de corte transversal de nivel correlacional, método hipotético deductivo, población y muestra de 12 colaboradores, técnica la encuesta e instrumento el cuestionario. Los instrumentos fueron validados por la opinión de expertos y presentan un coeficiente de alfa de Cronbach = 0,895 y 0,940 respectivamente para ambas variables, lo que representa su fiabilidad.

La conclusión fue que la gestión financiera a corto plazo incide directamente en el rendimiento de una imprenta, del distrito de Miraflores, 2020, los resultados estadísticos muestran una significancia = 0,000 y un coeficiente de correlación de Pearson = 0,931

lo que se determina una correlación positiva muy fuerte entre las variables de investigación.

1.2.1.2. Cobro de cuentas empresariales

Huerta y Rivera (2019) en su tesis denominada Cuentas y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa Oleaginosas Padre Abad S.A. provincia de Padre Abad departamento de Ucayali, 2019; considera que:

El trabajo de investigación es una tesis de pregrado que tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre las cuentas y el capital de trabajo de la empresa Oleaginosas Padre Abad S.A. provincia de Padre Abad departamento de Ucayali, 2019, en la tesis se emplearon tres dimensiones y nueve indicadores de la variable cuentas y tres dimensiones y once indicadores de la variable capital de trabajo, adoptados del trabajo de Garrido Lecca, P.S. (2016). Se utilizó el diseño correlacional, la muestra de estudio estuvo conformada por los 10 trabajadores de la empresa Oleaginosas Padre Abad S.A. del Área Administrativa. A través de la prueba de hipótesis, utilizándose el coeficiente rho de Spearman se obtiene $r= 0,805$ correlación alta positiva y $p \text{ valor}= 0,005$

Nunton (2020) en su tesis denominada “las cuentas y su relación en la liquidez de corporación Lindley S.A., periodos 2012-2019”; considera que:

En el presente trabajo de investigación se busca como el principal objetivo la determinación de la relación de las cuentas con las ratios de liquidez de Corporación Lindley S.A, periodos 2012 -2019. Para lo cual, se planteó un estudio de corte transversal-no experimental, haciendo uso de la revisión documental y fichas de observación como instrumentos de medición. Se hizo uso de la prueba estadística Shapiro-Wilk para la determinación de la normalidad de la distribución de datos y la

comprobación de hipótesis mediante el estadístico de correlación Rho de Spearman para establecer el grado o nivel de influencia de una variable sobre otra y sus respectivas dimensiones. Los resultados demostraron que, respecto a las cuentas por cobrar, las dimensiones de procedimientos de cobranza y morosidad no se encuentran relacionados directa y significativamente con la variable liquidez de la Corporación Lindley S.A, periodos 2012 -2019, en cambio la dimensión incobrabilidad se relaciona inversa y significativamente con la liquidez de la empresa en los periodos indicados.

Solano (2018) en su tesis denominada cuentas y su incidencia en la liquidez de la empresa mercantil S.A.C. año 2018; considera que:

El presente trabajo de investigación lleva como título, cuentas y su incidencia en la liquidez de la empresa Mercantil S.A.C. año 2018, para optar el grado de bachiller en contabilidad y Finanzas, tiene como objetivo de analizar las cuentas por cobrar, mediante la gestión administrativa con finalidad de optimizar y obtener el mayor provecho posible a los recursos disponibles para la toma de decisiones en un futuro.

En el presente estudio se utilizó la investigación descriptiva, en conclusión, la información obtenida es preciso para alcanzar la eficiencia y la efectividad en procedimientos en fondo de maniobra, política de cobranza, política de crédito para tener precauciones en el riesgo financiero tanto en la liquidez luego cumplir con sus obligaciones en un tiempo determinado de la empresa Mercantil S.A.C. año 2018.

Medrano y Velásquez (2018) en su tesis denominad: Gestión de cuentas y su influencia en la liquidez de la empresa Sedapal, lima periodo 2013-2017; considera que:

El estudio tuvo el objetivo de determinar en qué medida influye la gestión de cuentas sobre la liquidez en la empresa SEDAPAL, Lima periodos 2013-2017, cuya hipótesis fue: la gestión de cuentas influye significativamente en la liquidez sobre la empresa SEDAPAL, Lima periodos 2013-2017.

La metodología utilizada fue aplicada, explicativa causal y no experimental. La muestra fue no probabilística y por conveniencia: 40 trabajadores, de quienes, mediante una encuesta, se recopiló información sobre las variables de estudio y sus dimensiones. Las conclusiones fueron: 1) la gestión de cuentas no influye en la liquidez en la empresa SEDAPAL periodos 2013- 2017; 2) se concluye que la rotación de cuentas influye en la liquidez corriente en la empresa SEDAPAL periodos 2013- 2017; 3) se concluye que el periodo promedio de cobro influye en la prueba ácida en la empresa SEDAPAL periodos 2013- 2017; 4) se concluye que la morosidad influye en la prueba ácida en la empresa SEDAPAL periodos 2013- 2017; 5) se concluye que la rotación de cuentas no influye en el capital de trabajo en la empresa SEDAPAL periodos 2013- 2017.

Banda (2021) en su tesis denominada: Gestión de cuentas y su influencia en la liquidez de la empresa comercio y Transportes JIBA EIRL 2018-2019; considera que:

La investigación tiene como objetivo determinar como la gestión de cuentas influye en la liquidez en la empresa COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L en los años 2018 y 2019. Para el estudio de investigación está constituida por la empresa COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L. El instrumento que se empleó fue una entrevista y el análisis documental de los estados financieros de los años 2018 y 2019. Se analizó la influencia de las cuentas en la liquidez, es importante un análisis financiero nos ayuda a la eficacia y eficiencia con los que cuenta la empresa para el desarrollo de

sus actividades Además, se tuvo como hipótesis si la gestión de cuentas influye en la liquidez en la empresa TRANSPORTES Y COMERCIO JIBA E.I.R.L Los resultados obtenidos nos permitieron afirmar que existe incidencia en la liquidez de la empresa, por lo que se refleja que es importante el manejo de las de los índices financieros para tener un mayor control en la gestión de las cuentas por cobrar.

1.2.2. Antecedentes internacionales

1.2.2.1. Gestión financiera empresarial

Aulestia (2019) en su tesis denominada: Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón quito; considera que:

En el presente acápite se establecerán los fundamentos en los que el trabajo de investigación se sustentará para determinar un modelo de gestión financiera enfocado en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera, partiendo de la definición del marco teórico y conceptual, análisis de la situación actual del sector y resultados de la investigación.

Erazo (2020) en su tesis denominada: La gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa biomax, durante el período 2018-2019; considera que:

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar cómo influye la gestión financiera en los resultados de rentabilidad obtenidos por la empresa BIOMAX de la ciudad de Riobamba en el periodo 2018 – 2019, para lo cual se utilizó el método hipotético- deductivo mediante el enfoque de la investigación descriptiva de diseño no experimental, identificando a los estados financieros a los cuales se les aplicó la técnica de análisis de contenido y por el otro se seleccionó al gerente de la empresa BIOMAX

que representa a los 15 trabajadores fijos y temporales de la empresa para recabar la información necesaria de la gestión financiera mediante la aplicación de una entrevista y técnicas de observación. Los principales resultados de la investigación revelan que la empresa tiene problemas de liquidez, altos niveles de endeudamiento y mala administración de sus activos, lo cual provoca reportes bajos de rentabilidad y una disminución de utilidades, para lo cual se propone un modelo de Gestión Financiera por Procesos en base al Balance Score Card el cual permitirá incrementar la rentabilidad de la empresa.

Espinoza (2019) en su tesis denominada: Modelo de gestión financiera para mejorar los niveles de liquidez y riesgo de la junta general de usuarios del sistema de riego milagro; considera que:

La Junta de Regantes nace en la década de los noventa, con la eliminación de instituciones del Estado que se dedicaban a la administración, operación y mantenimiento de los Sistema de Riego existentes para esa época. La finalidad fue descentralizar el manejo del agua y que los agricultores se encarguen de algún modo de los costos. El presente trabajo investigativo enmarca la importancia de la gestión financiera en las organizaciones sin fines de lucro, entre ellas las Juntas de Regantes. Busca que la Junta General de Usuarios del Sistema de Riego Milagro, se sirva del planteamiento de un modelo de gestión financiera integral, que aporta planificación sinérgica, en términos de ingresos, direccionados al cubrimiento de costos y gastos corrientes y no corrientes, guardando un superávit periódico que demuestre la sostenibilidad económica de la organización. Aprovechando para estos fines, el aporte de un nicho de mercado, que se ha beneficiado indirectamente pero que no tiene

participación y aporte directo con la Junta. El modelo proyecta fases como: planificación, análisis y control.

Tene (2019) en su tesis denominada: Modelo de gestión financiera para la cooperativa de ahorro y crédito indígena Sac Ltda., del cantón Ambato, provincia Tungurahua período 2020.; considera que:

El presente trabajo de investigación consiste en modelo de gestión financiera para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Indígena SAC Ltda., del cantón Ambato, provincia Tungurahua período 2020., con el propósito de mejorar la gestión financiera mediante una adecuada planificación y optimización de los recursos. La metodología que se aplicó radica en investigación de campo al aplicar instrumentos como las encuestas a los socios, al analizar los estados financieros, los procesos y funciones que se ejecutan en la organización, además se realizó un diagnóstico actual de la cooperativa utilizando el análisis FODA y análisis financiero. Con los resultados obtenidos se pudo determinar falencias en los procesos de recuperación de cartera vencida ocasionando una mala toma de decisiones, bajos niveles de rentabilidad en los créditos otorgados, por eso la necesidad de plantear un modelo de gestión estratégico, con sus respectivas estrategias y políticas para optimizar la gestión financiera. El contenido del presente se basa en el diagnóstico de la cartera vencida, análisis horizontal y vertical de los balances generales y estados de resultados de los años 2017 y 2018, evaluados mediante los indicadores financieros, concesión de créditos, seguimiento y cobranza, mismas que ayudarán a reducir la cartera vencida. Por eso se recomienda aplicar el modelo planteado en este trabajo de investigación para una mejor toma de decisiones y una correcta gestión de recuperación de créditos.

Guzmán y Martínez (2019) en su tesis denominada: Herramientas de gestión financiera en las organizaciones no lucrativas que divulgan información financiera, social y ambiental en Colombia; considera que:

La siguiente investigación está enfocada al estudio de las herramientas de gestión financiera en las organizaciones no lucrativas que divulgan información financiera, social y ambiental en Colombia, las cuales comprenderán un análisis de las herramientas de control de gestión financiera, entendiendo que la gestión financiera es una disciplina que determina el valor y se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos disponibles para la toma de decisiones financieras, proyectando el crecimiento de las organizaciones, que son impulsadas principalmente por el valor humano de la solidaridad, con característica de residir en la distribución de sus resultados económico.

La metodología es de tipo analítica, a través de la cual se realiza la búsqueda de la información en diferentes libros, bibliografía, otros materiales y bases de datos de los cuales se extrae y recopila información útil para el propósito de estudio. Se concluye que la identificación de la gestión financiera en las entidades sin ánimo de lucro sustentadas en las herramientas de control de la gestión son la base para la toma de decisiones empresariales, siendo sostenibles y aunque su fin no sea el lucro.

1.2.2.2. Cobro de cuentas empresariales

Duque (2019) en su tesis denominada: Gestión de las cuentas y su incidencia en la liquidez de la empresa; considera que:

La necesidad de incrementar las ventas y cumplimientos de presupuestos empresariales hace que algunas empresas consideren estrategias que ayuden a mantener largas relaciones comerciales con los clientes, lo que conlleva a una compra continua por parte

de ellos. Actualmente, para poder competir en la industria de ferretería, la empresa se ve obligada a conceder créditos a sus clientes. Las ventas a crédito concedidas son equivalentes a las cuentas de los clientes, estas son realizadas por la actividad comercial a la que se dedica la organización, se debe tomar en cuenta que estas decisiones garanticen el retorno de la deuda contraída con la empresa, una de las debilidades más comunes es el análisis crediticio realizado al cliente. IMPORPARIS S.A., fue creada en la Ciudad de Guayaquil en el año 2009 ofreciendo a sus distinguidos clientes una variedad de productos de ferretería y de consumo masivo de prestigiosas marcas como FOREVER – LAMPTANP – CONSUN. En la revisión se pudo determinar que la empresa no cuenta con manuales establecidos de políticas de crédito y cobranza, lo cual ocasiona que se otorguen créditos sin un análisis respectivo, se otorgan a un plazo determinado y no son recuperados en los plazos establecidos, lo que ocasiona iliquidez en la compañía. Es de vital importancia realizar un análisis financiero para identificar el grado de afectación que tiene la compañía, con la información proporcionada por la empresa.

Castañeda (2019) en su tesis denominada: Cuentas cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras; considera que:

Este trabajo de investigación está encaminado a evaluar las cuentas y pagar, y como estas influyen en la liquidez de la compañía Constructora Trivisa Cía. Ltda. Para ello se analizó la gestión que la compañía emplea para la recuperación de la cartera de crédito y los procedimientos de pago además se constató los saldos de estas cuentas con los estados financieros. Para el desarrollo de este trabajo se utilizó la investigación descriptiva, documental y de campo; se aplicó un cuestionario semiestructurado para

realizar las entrevistas y se realizó la revisión documental respectiva de donde se pudo obtener datos de la gestión de la cartera de cobros y pagos y se pudo determinar una falta de liquidez de la compañía aun cuando su índice de liquidez muestra un resultado positivo. La compañía posee una cartera vencida elevada, la cual impide que esta tenga una buena liquidez y le permita tomar decisiones que apoyen en la gestión de sus proyectos. En el capítulo cuatro se presentan estrategias que la compañía puede adoptar para la recuperación de su cartera vencida y el mejoramiento de su gestión de cobro, así como también puede dar frente a las obligaciones a largo plazo que la compañía obtuvo para cancelar las cuentas que mantiene con sus proveedores de bienes y servicios.

Molina y Vásquez (2019) en su tesis denominada: Incidencia de las cuentas con plazos vencidos en una empresa vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF; considera que:

La empresa de servicios se dedica a brindar bienestar y salud a través del ejercicio inteligente y actividades saludables, permitiendo que las personas alcancen sus objetivos personales tanto físicos, emocionales y de salud. La empresa al igual que otras empresas llevan a cabo un registro de todos sus movimientos financieros para dar a conocer sobre su situación, y así determinar que hay por mejorar o que les está presentando inconvenientes para una correcta toma de decisiones. De esta forma, el presente proyecto de grado está enfocado al análisis de los estados financieros y más allá a las cuentas en donde se puede determinar la posición económica-financiera, cuyo objetivo es considerar su grado de mejoramiento y rendimiento en la liquidez de dicha empresa. Cabe resaltar que existen mecanismos y herramienta de análisis financiero

que permiten diagnosticar el estado de liquidez de una empresa, su nivel de endeudamiento y característica del comportamiento de la cartera y créditos para implementar medidas de contingencia o mejoramiento comparándolos a través diferentes periodos fiscales. De este modo, el presente proyecto de investigación, destaca la incidencia de las cuentas en la empresa y su incidencia en la liquidez financiera de la compañía, cuyo objetivo está encaminado a evaluar el importe de las cuentas y su continua exposición a los riesgos de morosidad por parte de sus clientes que a la larga se deterioran y generan consecuencias lamentables en la liquidez general, obligando a AFE a recurrir a otras fuentes de financiamiento y generando un impacto negativo en su situación financiera.

Benites (2019) en su tesis denominada: Propuesta de plan de mejora de control interno de las cuentas de la inmobiliaria “mandate paules CÍA. LTDA.; considera que:

La inmobiliaria Mandate Paules Cía. Ltda., tiene problemas en el área de cuentas debido a la falta del control interno que se origina en la empresa. Esto sucede porque el personal encargado de la inmobiliaria no se encarga de realizar su trabajo mantener liquidez de las cuentas por cobrar, esto afecta a la inmobiliaria, lo que hace que la inmobiliaria no cumpla con sus objetivos propuestos y con sus obligaciones de corto y largo plazo.

Esto se origina por un mal crédito otorgado ya que no se analizan a profundidad la capacidad de crédito del deudor y su buro de crédito, no hay políticas establecidas, además que los empleados de la inmobiliaria desconocen las cifras exactas de las cuentas vencidas. El propósito de este plan de mejoras en liquidar el mayor porcentaje las cuentas vencidas, mejorar la relación con los clientes morosos y la finalidad de recuperar el capital invertido.

Maldonado (2019) en su tesis denominada: Análisis de las cuentas e implementación de políticas de cobro a la empresa A&A electrodomésticos de la ciudad de Loja en el período 2017; considera que:

El trabajo se realizó con el propósito de mejorar la gestión de crédito y cobranza, así como la ejecución de políticas que permitan corregir los procesos anteriores realizados, para la toma de decisiones adecuadas y oportunas del propietario de la empresa. La metodología utilizada en el trabajo de tesis, se inició con la ejecución del análisis vertical para conocer la estructura financiera y económica de la gestión empresarial, se realizó el análisis de las cuentas en el cual se conoció el valor de las ventas totales del 2017, obteniendo el porcentaje de las ventas a contado y a crédito, el nivel de recuperación de los créditos, se propuso el cálculo para la provisión de cuentas incobrables con su respectivo asiento contable utilizando el plan de cuentas de la empresa, se evaluó los procesos de crédito y cobranza por medio de indicadores financieros con el fin de determinar el nivel de liquidez, actividad y rentabilidad, luego se planteó los procedimientos y políticas de crédito a través del modelo de Scoring de las 5c del crédito y flujogramas con los pasos de actividades a seguir con la finalidad de que se adopte las medidas correctivas en la recuperación de cartera. 3 Se concluyó que la empresa A&A Electrodomésticos no dispone de un modelo que califique las 5c del crédito que son el carácter, capital, capacidad de pago, colateral y condiciones que garantice la eficiencia de estos procesos y mejorar la gestión empresarial.

Se recomienda al propietario de la empresa crear un departamento de crédito y cobranza, contratar personal capacitado que tenga experiencia en la recuperación de cartera y procesos pertinentes que se debería seguir al momento de realizar una venta a

crédito, revisar periódicamente los cobros de los clientes y efectuar la llamada telefónica en caso de retraso. Así mismo se sugiere cumplir con las políticas establecidas en la empresa con todos los clientes sin considerar ningún tipo de vínculo.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Determinar la relación entre la planeación financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- b) Determinar la relación entre la dirección financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- c) Determinar la relación entre el control financiero y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- d) Determinar la relación entre la eficiencia financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- e) Determinar la relación entre la efectividad financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación metodológica

Este trabajo se justifica metodológicamente por cuanto parte de la identificación del problema del deficiente cobro de las cuentas en la empresa comercial; y sobre eso edifica todo el marco metodológico del trabajo

1.4.2. Justificación teórica

El trabajo igualmente tiene plena justificación teórica en el sentido que trata las bases teóricas como los antecedentes, el marco conceptual y la definición de términos del trabajo.

1.4.3. Justificación práctica

En la práctica igualmente tiene plena justificación en el sentido que la empresa comercial como otras tienen la urgente necesidad de cobrar sus deudas para llevar a cabo sus actividades empresariales,

1.4.3. Justificación social

En este trabajo habrá un conjunto de interrelaciones con distintas personas para llevar a cabo la formulación y aprobación del trabajo, incluyendo el trabajo de campo que es necesario para este caso.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis general

La gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

1.5.2. Hipótesis específicas

- a) La planeación financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- b) La dirección financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- c) El control financiero se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

- d) La eficiencia financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.
- e) La efectividad financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

II: MARCO TEÓRICO

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Gestión financiera empresarial

En la teoría de Koontz y O'Donnell (2018):

La gestión financiera empresarial comprende la planeación de las actividades y recursos, la organización adecuada de los procesos y procedimientos de las actividades financieras institucionales, la dirección táctica y estratégica de los recursos para los fines propuestos y la evaluación y control institucional. En la medida que este proceso sea conducido, ejecutado y evaluado convenientemente, estará orientado hacia el cumplimiento de la optimización municipal.

La gestión financiera empresarial es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos ordinarios, directamente recaudados y otros para alcanzar la optimización de las Empresas

La gestión financiera empresarial es la coordinación de las actividades de trabajo financiero de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas. La gestión financiera empresarial es el proceso de estructurar y utilizar conjuntos de recursos financieros orientados hacia el logro de metas, para llevar a cabo las actividades que corresponden a las Empresa es.

La gestión financiera empresarial es el conjunto de las funciones o procesos básicos de las finanzas gubernamentales (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) que, realizados convenientemente, repercuten de forma positiva en la economía, eficiencia, efectividad y optimización de las Empresa es.

La gestión financiera empresarial es el proceso financiero de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos de las finanzas municipales.

La gestión financiera empresarial es un conjunto de actividades financieras dirigido a aprovechar los recursos financieros de manera económica, eficiente, efectiva y óptima con el propósito de alcanzar los objetivos y la misión de las Empresas.

En la teoría de Flores (2020):

La gestión financiera empresarial comprende cuatro tipos de decisiones: Las decisiones de inversión, que se centran en la eficiente aplicación de recursos para adquirir activos reales. Las decisiones de financiación, que estudian la obtención de fondos (provenientes de los inversores que adquieren los activos financieros emitidos por la empresa) para que la compañía pueda adquirir los activos en los que ha decidido invertir. Las decisiones sobre dividendos, debe balancear aspectos cruciales de la entidad. Por un lado, implica una remuneración al capital accionario y por otro supone privar a la empresa de recursos financieros. Las decisiones directivas, que atañen a las decisiones operativas y financieras del día a día (forman parte de las decisiones de inversión y financiación). A partir del objetivo básico de las finanzas municipales que es maximizar el valor de la institución edil, una de las cuestiones fundamentales se centra en medir la contribución de una determinada decisión al valor del ente gubernamental. Para responder a esta cuestión se han creado las técnicas de valuación o valoración de activos. Mientras más rentabilidad social espera dar la empresa, más riesgo está dispuesto a correr.

En la teoría de Bellido (2020):

La gestión financiera empresarial, se refiere al estudio de la circulación del dinero en las empresas. También se encarga de analizar la obtención, gestión y administración de fondos. Las finanzas están compuestas por las políticas que instrumentan el gasto público y los impuestos. De esta relación dependerá la estabilidad económica de cada empresa y su ingreso en déficit o superávit. La Organización, es el responsable de las finanzas públicas. El principal objetivo empresarial a través de las finanzas suele ser el fomento de la plena ocupación y el control de la demanda. La intervención de cada empresa las finanzas, por lo tanto, se da a través de la variación del gasto público y de los impuestos. El gasto público es la inversión que realiza la Empresa en distintos proyectos de interés social. Para poder concretar las inversiones, es decir, mantener el gasto público, las autoridades deben asegurarse de recaudar impuestos, que son pagados por todos los vecinos de cada jurisdicción.

Según Gitman (2018):

La gestión financiera empresarial comprende la concreción de las políticas financieras, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas financieras adecuadas para el manejo efectivo de los recursos financieros. La gestión financiera empresarial es administrar y proporcionar servicios financieros para el cumplimiento de la gestión institucional, proveer información financiera para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos de autogestión. La gestión financiera empresarial comprende la formulación de normas y políticas internas para la administración descentralizada de recursos financieros; elaboración, en coordinación con el Proceso de Gestión de Planificación, de la proforma

presupuestaria institucional; la ejecución del presupuesto institucional; proporcionar servicios financieros; realizar el seguimiento y control de las recaudaciones de los ingresos de autogestión; determinar requerimientos y su alcance para la contratación de servicios tercerizados, verificar el cumplimiento de los contratos tercerizados, y recibir los productos elaborados mediante esta modalidad, en el ámbito de su competencia.

En la teoría de Ross, Westerfield y Jaffe (2018):

La gestión financiera empresarial tiene que ver con la obtención de los recursos por las Empresa, pero también con su buen manejo. La clave consiste en cómo se definen y distribuyen las tareas, cómo se definen los vínculos administrativos entre las unidades y qué prácticas se establecen. Se deben crear los medios para monitorear las fortalezas y debilidades de las estructuras y procesos. Al mismo tiempo, hay que tomar en cuenta las limitaciones culturales e históricas que influyen sobre las administraciones nacionales. La gestión financiera empresarial no se puede entender separada de la gestión de la administración y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera empresarial de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas. La gestión financiera empresarial es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero, y en consecuencia la rentabilidad (financiera) generada por él mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera

empresarial desde dos elementos. La de generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados. Y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles de aceptables y satisfactorios en su manejo. El primer elemento recoge aspectos propios del crecimiento de las empresas que se dilucidó a partir de la crisis financiera de inicios de los 80s, y en una segunda etapa con apertura a terceros no asociados en los 90s..

En la teoría de Terry (2018):

La gestión financiera empresarial es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr las metas, objetivos y misión de las Empresas de manera eficiente y efectiva. Esta definición se subdivide en cinco partes fundamentales que se explican a continuación: Proceso de planear, organizar, dirigir y controlar: Es decir, realizar un conjunto de actividades o funciones de forma secuencial, que incluye: i) Planificación: Consiste básicamente en elegir y fijar las misiones y objetivos de la organización. Después, determinar las políticas, proyectos, programas, procedimientos, métodos, presupuestos, normas y estrategias necesarias para alcanzarlos, incluyendo además la toma de decisiones al tener que escoger entre diversos cursos de acción futuros. En pocas palabras, es decidir con anticipación lo que se quiere lograr en el futuro y el cómo se lo va a lograr. ii) Organización: Consiste en determinar qué tareas hay que hacer, quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuentas a quién y dónde se toman las decisiones. iii) Dirección: Es el hecho de influir en los individuos para que contribuyan a favor del cumplimiento de las metas organizacionales y grupales; por lo tanto, tiene que ver

fundamentalmente con el aspecto interpersonal de la administración. iv) Control: Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para garantizar que los hechos se apeguen a los planes. Implica la medición del desempeño con base en metas y planes, la detección de desviaciones respecto de las normas financieras y la contribución a la corrección de éstas. v) Uso de recursos: Se refiere a la utilización de los distintos tipos de recursos financieros que dispone la organización. vi) Actividades de trabajo: Son el conjunto de operaciones o tareas que se realizan en la organización y que al igual que los recursos, son indispensables para el logro de los objetivos establecidos. vii) Logro de objetivos o metas de la organización: Todo el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar la utilización de recursos y la realización de actividades, no son realizados al azar, sino con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización. viii) Eficiencia y efectividad: En esencia, la efectividad es el cumplimiento de objetivos y la eficiencia es el logro de objetivos con el empleo de la mínima cantidad de recursos.

En la teoría de Andrade (2020):

La planeación como fase de la gestión financiera empresarial, se aplica para aclarar, ampliar y determinar los objetivos y los cursos de acción que deban tomarse; para la previsión; establecer condiciones y suposiciones bajo las cuales debe hacerse el trabajo; seleccionar e indicar las áreas para el logro de los objetivos; establecer un plan de logros; establecer políticas, procedimientos, estándares y métodos de logros; anticipar los problemas futuros posibles; modificar los planes a la luz de los resultados del control. La planeación como función principal de la administración, aunque este planteamiento tampoco permite captar la magnitud de la importancia de la planeación

de la administración. Lo mejor sería pensar en la planeación como la locomotora que conduce un tren de actividades organizativas, de liderazgo y de control, o talvez deberíamos concebir la planeación como las raíces de un magnífico roble de donde brotan las ramas de la organización, el liderazgo y el control.

Analizando la teoría de Johnson y Scholes (2018)

La organización de la gestión financiera empresarial, se aplica para distribuir el trabajo entre el grupo y para establecer y reconocer las relaciones y autoridad necesarias; subdividir el trabajo en tareas operativas; disponer las tareas operativas de grupo en puestos operativos; reunir las posiciones operativas entre unidades relacionadas y administrables; definir los requisitos del puesto de trabajo en el Área de finanzas; seleccionar y colocar al elemento humano en puesto adecuado; delegar la debida autoridad en cada miembro del gerenciamiento financiero; proporcionar instalaciones y otros recursos al personal; revisar la organización a la luz de los resultados del control. A la organización financiera corresponde el proceso de organización de los recursos que dispone la entidad, para alcanzar los objetivos deseados.

Analizando lo establecido por Steiner (2018):

La fase de ejecución de la gestión financiera empresarial, se realiza con la participación práctica, activa y dinámica de todos los involucrados por la decisión o el acto gerencial; conduce y reta a otros para que hagan lo mejor que puedan; guía a los subordinados para que cumplan con las normas de funcionamiento; desarrollar subordinados para realizar potenciales plenos; destacar la creatividad para descubrir nuevas o mejores formas de administrar y desempeñar el trabajo financiero; alabar y reprimir con justicia;

recompensar con reconocimiento y pago el trabajo bien hecho; revisar la ejecución a la luz de los resultados del control. En esta fase de la gestión financiera empresarial, se manifiestan en todo su esplendor la toma de decisiones sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo. La toma de decisiones financieras es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración), etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas.

En la teoría de Van Horne (2018)

La fase del control de las actividades en la gestión financiera empresarial, se aplica para comparar los resultados financieros con los planes en general; evaluar los resultados financieros contra las normas de planeación y ejecución institucional; idear medios financieros efectivos para la medición de las operaciones; hacer que los medios de medición sean conocidos; transferir datos detallados en forma que muestren comparaciones y variaciones; sugerir acciones financieras correctivas, si son necesarias; informar de las interpretaciones a los miembros responsables; ajustar el plan a la luz de los resultados del control. Por otra parte, a lo largo de nuestras vidas nos vemos envueltos en una serie de organizaciones, ya sean formales o informales, que tienen como propósito alcanzar una meta en común, a través de diversos planes financieros establecidos y a través de los recursos que se posean.

2.1.2. Cobro de las cuentas empresariales

En la teoría de Gitman (2018):

El cobro de las cuentas comerciales como no comerciales de una empresa es producto de la gestión que se realice sobre dichas cuentas que esencialmente consiste en planear, organizar, coordinar y controlar adecuadamente las cuentas que se han originado como producto de las ventas o servicios prestados por las empresas. Dichas cuentas por cobrar comerciales representan la extensión de un crédito. Con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos, la mayoría de las empresas consideran necesario ofrecer crédito. En este sentido, cuando una empresa vende bienes y servicios, puede exigir efectivo en la fecha de la entrega o antes de la misma o bien puede conceder créditos a los clientes y permitir alguna demora en el pago. La concesión del crédito representa invertir en un cliente, se trata de una inversión vinculada a la venta de un producto o de un servicio.

La política de cuentas por cobrar es un instrumento de mercadotecnia y sirve específicamente para fomentar las ventas. La administración de cuentas por cobrar implica generalmente un dilema entre liquidez y productividad, ya que si se ofrecen muchas facilidades para la venta de los productos, se incrementarán las ventas y también las utilidades; pero por otra parte, se comprometen fondos en cuentas por cobrar, que finalmente disminuyen la liquidez de la empresa.

Para Gálvez y Pinilla (2018):

El cobro de las cuentas empresariales tiene su base en la gestión que se haga al respecto y que en primer lugar consiste en estimular las ventas y ganar clientes y luego hace que estos paguen efectivamente sus deudas con la empresa. Se tiende a considerar la gestión

de las cuentas por cobrar como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes. Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia. Cuando no existe competencia, generalmente la inversión en cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no es significativa. La gestión de cuentas por cobrar es utilizada como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado. Como ya se mencionó, la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar está vinculada estrechamente con la relevancia que presenta para la empresa el capital de trabajo. La gestión de las cuentas por cobrar forma parte de la gestión financiera empresarial del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables como políticas de crédito comercial concedido a clientes y estrategias de cobro. Por lo tanto, las cuentas por cobrar representan en términos monetarios para las empresas comerciales, una partida importante del activo circulante y en consecuencia para el capital de trabajo.

Según Silva (2021):

El cobro de las cuentas empresariales deviene en liquidez de las empresas y en oportunidad de comprar más mercaderías para seguir vendiendo y desde luego cobrando. En ese sentido la importancia de contar con una eficaz gestión de cobranza resulta una necesidad imprescindible en los negocios de la actualidad. La cobranza para nuestras empresas es el conjunto de acciones y procesos formales mediante el cual tramitamos el cobro de una cuenta por concepto de compra de un bien o servicio. Ahora,

¿cuáles son los principales objetivos en una buena gestión de cobranza? 1. En primer lugar, es el conseguir el cierre del proceso de la venta. 2. En segundo lugar, es el recuperar la inversión que hemos realizado. 3. También, el convertir nuestras cuentas por cobrar en activos líquidos lo más pronto posible. 4. Asimismo, el mantener una buena relación comercial con nuestros clientes. Antes de otorgarle crédito se debería revisar el historial crediticio del potencial cliente a través de las plataformas y centrales de riesgo.

Según Castro (2021):

El cobro de las cuentas empresariales es un objetivo supremo, por cuanto vender al crédito ya se considera como algo que tiene que darse en el campo de los negocios y sobre eso ya viene el aspecto final, el cobro y claro no es tan fácil cobrar: Por lo que uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas en el entorno actual de los negocios es contar con la suficiente liquidez para poder cumplir con sus compromisos de pagos de cuentas por cobrar de manera regular a la vez que se logra crecer la rentabilidad y tener un uso eficiente de los recursos de la empresa. El departamento de tesorería juega un papel de suma importancia para las organizaciones ya que el manejo de los recursos financieros será clave para el éxito de la compañía.

Para cumplir con este objetivo, es esencial la eficiente administración del capital de trabajo el cual se compone de aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, también es conocido como activo circulante (efectivo, inversiones a corto plazo, cartera de clientes e inventarios). En esta ocasión nos vamos a enfocar en las cuentas por cobrar o cartera de clientes, factores clave en una empresa ya que su eficiente y óptima gestión está muy relacionada a la salud financiera de tu organización, así mismo

se convierte en una herramienta muy valiosa que tienen los administradores para maximizar el valor de la empresa por medio de su capital de trabajo.

Según Castro (2021):

El cobro de las cuentas por cobrar es un reto que debe estar a cargo de un área especializada de la empresa con políticas y procedimientos precisos para asegurar la cobranza respectiva. Al respecto se debe entender que las cuentas por cobrar representan el crédito que la empresa otorga a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de las operaciones de un negocio al entregárseles productos o servicios derivados de una venta. Con el fin de incrementar el número de clientes y conservar la relación con los clientes actuales, la mayoría de las empresas recurren a ofrecer crédito o financiamiento.

Las ventas a crédito que dan como resultado las cuentas por cobrar incluyen condiciones de financiamiento en las que se acuerda que el pago se realizará dentro de un número de días determinado, estas condiciones pueden variar según el tipo de empresa, el giro y si se trata de una empresa que vende a otras empresas o a consumidor final.

Según Castro (2021):

El cobro de las cuentas empresariales es un asunto de finanzas más que de ventas propiamente dichas, aunque viéndolo a la empresa como un todo, al final todo se relaciona. Al respecto, en los últimos años las finanzas han evolucionado de manera notable como respuesta a la escasez de recursos con que cuentan los administradores para llevar a cabo las operaciones de la empresa, siendo el capital de trabajo uno de sus

recursos más importantes al cual debe poner atención y buscar maximizar su aprovechamiento, y el cual está muy relacionado con las partidas del activo circulante y el pasivo circulante, principalmente el efectivo, el inventario, las cuentas por pagar y por cobrar. Las cuentas por cobrar son importantes ya que representan para la empresa activos exigibles, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados. Así mismo son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa. Generalmente en la empresa la inversión en cuentas por cobrar representa una inversión muy importante ya que representan aplicaciones de recursos que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

La eficiente administración de cuentas por cobrar comienza en la compañía desde el momento de la venta y facturación. Representa una proporción importante de los recursos de la empresa que se encuentran en poder del cliente por lo que las políticas de gestión y cobro deben ser lo más delimitadas posible y estar bien estructuradas, en cuanto al plazo para el pago es de gran importancia que vaya de acuerdo a las necesidades financieras de tu empresa. Es esencial que haya una congruencia entre las políticas de cuentas por cobrar y las de pago a proveedores ya que este último deberá ser mayor al periodo promedio de cobranza para no generar un desequilibrio en el capital de trabajo. En sí, al realizarse una venta a crédito, ese financiamiento o apalancamiento va a tener que ser soportado ya sea por tus proveedores o por los accionistas de la empresa al tener que invertir más capital.

Según Castro (2021):

El cobro de las cuentas empresariales es un asunto especializado y sobre el cual tiene que hilarse bien fino para que este realmente se concrete. No es fácil cobrar algo que se ha dado al crédito. Al respecto, la administración de las cuentas por cobrar debe ser efectiva ya que influye de manera importante en la rentabilidad y el riesgo de la empresa, sin un eficiente proceso controlado de este rubro se provocaría un aumento en el mismo, trayendo a la empresa menos entradas de efectivo y con esto menor liquidez para cumplir con sus compromisos financieros.

Como apoyo para la gestión de las cuentas por cobrar, la empresa debe contar con una política de crédito alineada a la capacidad productiva o nivel de prestación de servicios, los costos y el margen de utilidad, esta política puede ser flexible y variable en el tiempo según las necesidades de la empresa y del ambiente externo.

Para determinar estas políticas se cuentan con dos herramientas muy valiosas: a) El periodo promedio de cobranza el cual expresa el número de días promedio que tardan los clientes en pagar sus cuentas. b) Antigüedad de cuentas por cobrar, el cual es un análisis de los débitos que integran cada uno de los saldos a cargo de clientes, tomando como base la fecha de la factura o la fecha de vencimiento.

Según Castro (2021):

El cobro de las cuentas empresariales tiene que llevarse a cabo con ciertas estrategias para que los clientes paguen a tiempo: Lograr un proceso de cobranza efectivo y sano en la empresa es una tarea ardua que requiere de atención y de acciones preventivas, siempre será más sencillo cobrar una cuenta vigente que una vencida, para lograr una gestión más eficiente puedes recurrir a algunos métodos: a) Cobranza preventiva: Consiste en comunicar al cliente con días de anticipación que cuenta con una factura

próxima a vencerse para que pueda programar el pago de la misma y evitar tener una cuenta vencida; b) Descuentos por pronto pago: Es un incentivo que se concede por un vendedor a un comprador por pagos realizados con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas; c) Automatización de los recordatorios de pago: A través de una herramienta tecnológica puedes generar recordatorios para tus clientes acerca de la fecha de vencimiento antes de que ésta ocurra para que puedan incluirla en su planeación de pago.

Importancia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales: Las cuentas por cobrar constituyen hoy en día un elemento clave para el desarrollo exitoso de los negocios, son dinero próximo a tener para la empresa y además el activo de mayor disponibilidad después del efectivo en caja y bancos. Contar con una gestión eficiente y oportuna de tu cartera de clientes es crucial ya que afecta directamente a la liquidez de tu empresa y representa el flujo de efectivo generado por la operación general además de ser la fuente principal de ingresos de la compañía para establecer compromisos a corto y largo plazo.

De acuerdo con el Consejo Normativo de Contabilidad (2019):

Es un hecho que para que haya oportunidad de llevar a cabo el cobro de las cuentas empresariales, primero dichas cuentas deben existir en los activos de las empresas y luego hay que procurar cobrarlas efectivamente y con ello cumplir el ciclo operativo de las ventas, cuentas por cobrar y cobros.

Las Cuentas por Cobrar Comerciales, están expresadas en la cuentas 12 del Plan Contable General Empresarial (PCGE). Dicha cuenta 12 se denomina: Cuentas por cobrar comerciales-terceros; agrupa las subcuentas que representan los derechos de

cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la entidad en razón de su objeto de negocio. Dichas cuenta comprende las siguientes divisionarias: 121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar. Créditos otorgados por venta de bienes o prestación de servicios. En caso no se haya emitido el documento, pero sí devengado el ingreso y la cuenta por cobrar correspondiente, se debe registrar el derecho exigible en esta subcuenta. 122 Anticipos de clientes. Montos anticipados por clientes a cuenta de ventas posteriores. Es de naturaleza acreedora. 123 Letras por cobrar. Créditos que se formalizan con letras aceptadas en canje de facturas, boletas u otros comprobantes por cobrar.

Las cuentas por cobrar se reconocerán inicialmente a su valor razonable, que es generalmente igual al costo. Después de su reconocimiento inicial se medirán al costo amortizado. Cuando exista evidencia de deterioro de la cuenta por cobrar, el importe de esa cuenta se reducirá mediante una cuenta de valuación (estimación de cobranza dudosa), para efectos de su presentación en estados financieros. Las cuentas por cobrar en moneda extranjera pendientes de cobro a la fecha de los estados financieros se expresarán al tipo de cambio aplicable a las transacciones a dicha fecha.

Para efectos del registro contable, la cuenta 12 es debitada por los derechos de cobro a que dan lugar la venta de bienes o la prestación de servicios. El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas, a cobranza o descuento. La disminución o aplicación de los anticipos recibidos. La diferencia de cambio, si se incrementa el tipo de cambio de la moneda extranjera.

La cuenta 12 es acreditada por el cobro parcial o total de los derechos. El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de

condición de letras emitidas a cobranza o descuento. Los anticipos recibidos por ventas futuras. La disminución del derecho de cobro por las devoluciones de mercaderías o ajustes de precios en el caso de bienes o servicios. Los descuentos, bonificaciones y rebajas concedidas, posteriores a la venta. La eliminación (castigo o baja en cuenta) de la contabilidad de las cuentas y documentos considerados incobrables. La diferencia de cambio, si disminuye el tipo de cambio de la moneda extranjera. Los saldos que resulten acreedores deben ser presentados como parte del pasivo. La subcuenta 191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros acumula la estimación de los saldos de cobranza dudosa, actuando como cuenta de valuación para los componentes de esta cuenta.

Para efectos de presentación, los saldos de esta cuenta deberán clasificarse como corrientes si vencen hasta un año después de la fecha del estado de situación financiera y no corrientes si exceden de dicho plazo.

Las Normas Internacionales de información financiera (NIIF) que están relacionadas con la cuenta 12 son las siguientes: NIC 1 Presentación de estados financieros; NIC 21 Efecto de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera; NIC 32 Instrumentos financieros: presentación; NIC 39 Instrumentos financieros: reconocimiento y medición; NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar; NIIF 9 Instrumentos financieros; NIIF 15 Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes

Las NIIF PYMES relacionadas con la cuenta 12 del Plan Contable General Empresarial son las siguientes: Sección 3 Presentación de estados financieros; Sección 4 Estado de situación financiera; Sección 5 Estado de resultado integral y estado de resultados; Sección 6 Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas; Sección 7 Estado de flujos de efectivo; Sección 8 Notas a los estados

financieros; Sección 11 Instrumentos financieros básicos; Sección 12 Otros temas relacionados con los instrumentos financieros; Sección 30 Conversión de moneda extranjera; Sección 23 Ingresos de actividades ordinarias.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Conceptos de gestión financiera empresarial

Activo: representa todos los bienes y derechos (acreencias) que tiene una empresa. Dentro del concepto de bienes están el efectivo, los inventarios, los activos fijos, etc. Dentro del concepto de derechos se pueden clasificar las cuentas por cobrar, las inversiones en papel del mercado, las valorizaciones, etc.

Activo financiero: es un título de contenido patrimonial, crediticio o representativo de mercancías, por lo que es intangible y solo se ve materializado como un título valor o una anotación contable. Algunos ejemplos de activos financieros son los préstamos, las acciones, los bonos y los depósitos bancarios.

Activo Subyacente: es el activo sobre el cual se tiene el derecho de compra o venta de acuerdo con los términos de un contrato de derivados y que se utiliza como referencia para fijar el precio de dicho contrato. Este es un término propio del mercado de derivados financieros, no un término contable.

Amortización: son reducciones graduales de la deuda a través de pagos periódicos sobre el capital prestado.

Análisis Financiero: con el fin de generar herramientas para la toma de decisiones de carácter financiero, se desarrollan distintos métodos para transformar la información de los estados financieros de una empresa (entre otros) en nueva información que muestre nuevas perspectivas que amplíen el panorama financiero.

Análisis Horizontal: estos análisis (junto con el vertical) se aplican usualmente a los estados financieros, en los que se pretende observar el cambio de una cuenta contable de un periodo a otro. Su objetivo es el de ver la evolución de las cuentas contables a lo largo del tiempo.

Análisis Vertical: estos análisis (junto con el horizontal) se aplican usualmente a los estados financieros, en los que se pretende observar la participación de las cuentas contables respecto a un total determinado dentro del mismo estado. Su objetivo es el de encontrar qué cuentas tienen más peso sobre el total determinado y por lo tanto diferenciar con más claridad la importancia de las mismas.

Apalancamiento financiero: es el endeudamiento en el que se incurre con el fin de aumentar el capital disponible para la realización de una inversión.

Arrendamiento Financiero: la celebración de un contrato mediante el cual una parte entrega a la otra un activo para su uso y goce, a cambio de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento, el bien se restituye a su propietario inicial o se transfiere al usuario final si éste último decide ejercer la opción de compra.

Balance: Demostrativo contable de la situación económico - financiera de una empresa, en un período de tiempo determinado.

Banca de inversión: es la actividad desarrollada por un intermediario del mercado financiero que puede incluir el diagnóstico de empresas, la organización de potenciales compradores, la asesoría de inversionistas en la creación de nuevas empresas e inclusive la consecución de recursos para tales operaciones.

Banco Comercial: son las instituciones que se dedican a la intermediación financiera de los recursos de una economía: toman como depósitos los excesos de liquidez de terceros y otorgan créditos a los que tengan necesidades de liquidez.

Bolsa de Valores: es el mercado centralizado y regulado en donde personas calificadas realizan operaciones de compraventa de títulos valores por orden de sus clientes o a nombre propio.

Bono: es un valor negociable que representan una deuda. Por eso, puede decirse que cuando un inversionista adquiere un bono le está prestando dinero a la empresa que lo emitió. Esta empresa adquiere la obligación de devolverle al poseedor del bono (una vez transcurra el período de tiempo establecido en éste) el monto de la inversión más una suma de dinero a título de intereses (este es el rendimiento del inversionista).

Colocación primaria: es la oferta de títulos en el mercado que se hace por primera vez, en la que el adquirente tiene una relación directa con el emisor.

Contratos de Futuros (Futures): son derivados financieros que implican acuerdos de compra o venta de un activo en las que las partes se comprometen a cumplir la operación en una fecha futura. A diferencia de los forwards, los futuros son estandarizados, es decir, los contratos se negocian en unas fechas de cumplimiento y en unos montos estándar para todo el mercado y por medio de una cámara de compensación.

Contrato de Opciones: son derivados financieros que otorgan al comprador el derecho mas no la obligación de comprar (opción call) o vender (opción put) un activo en una fecha futura (opción europea), o desde el momento de la constitución de la opción hasta una fecha futura (opción americana).

Curva de Rendimiento: es la representación gráfica de los resultados previstos para bonos de iguales características, pero con diferentes vencimientos. Normalmente a mayor plazo se paga una tasa más alta, pero por coyunturas macroeconómicas puede darse el fenómeno de “inversión de la curva”, en la que a mayor plazo se paga una menor tasa.

Depósito a la vista: es el dinero colocado una institución financiera para su custodia y del cual se puede disponer libremente y es transferible mediante cheques. Usualmente no renta intereses o son muy bajos.

Descuento: es la diferencia que hay entre el valor comercial de un título y su valor nominal. Cuando un título de renta fija se compra por debajo de su valor nominal se dice que se compra al descuento.

Divisa: término que engloba la moneda de curso legal de terceros países, medios de pago y activos financieros denominados en moneda extranjera, e ingresos de monedas extranjeras originados por transacciones con el exterior.

Estado de Flujo de Caja (Cash Flow): establece las entradas y salidas de efectivo que ha tenido o puede tener una compañía en el futuro.

Estado de Resultados: es un estado dinámico que muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

Estados Financieros Básicos: son herramientas de análisis de una empresa que permiten ver la evolución de la misma y los constituyen el Balance General, el Estado de Resultados, el Estado de Cambios en el Patrimonio, el Estado de Cambios en la Situación Financiera y el Estado de Flujos de Efectivo. Para hacer un análisis correcto y completo es tan importante tener los estados financieros como las notas a dichos estados.

Factoring: es el negocio mediante el cual se compra la cartera de clientes para cobrarla. Existen fondos de inversión que se especializan en factoring, que se consideran de perfil agresivo ya que la compra de cartera se hace a tasas altas porque la posibilidad de no poder cobrar dicha cartera a futuro también es alta.

Fideicomiso: es un contrato en virtud del cual una persona, asociación o empresa (llamada el fideicomitente), autoriza la administración de un bien o conjunto de ellos a otra (llamada la fiduciaria) en beneficio de otra u otras personas (llamados beneficiarios).

Fondeo: es una operación que consiste en adquirir fondos para prestarlos. En el mercado externo se utilizan los términos largo y corto para indicar que el banco toma prestados fondos a plazos largo y corto.

Fondos de Cobertura (Hedge Funds): fondo de inversión o de cobertura especializado en las inversiones de tipo especulativo con el fin de que una persona natural o jurídica se proteja contra alteraciones en los precios de mercancías o acciones.

Forwards: son derivados financieros que implican acuerdos de compra o venta de un activo en las que las partes se comprometen a cumplir la operación en una fecha futura y a diferencia de los futuros no son estandarizados y no ofrecen las garantías que tienen los futuros.

Interés compuesto: cuando los intereses cobrados en periodos anteriores se adicionan al capital previo (es decir se capitalizan) y sobre esa cifra se calculan los intereses del periodo actual, se dice que se calcula el interés compuesto.

Interés simple: es el porcentaje de ganancia de un capital dado en préstamo durante un período determinado.

Libor (London Interbank Offer Rate): Tasa de interés anual vigente para los préstamos interbancarios de primera clase en Londres. Esta tasa se usa al igual que la Mercado de divisas: es el que corresponde a la negociación de monedas extranjeras.

Mercado monetario: es el que corresponde a la negociación de activos financieros a corto plazo que como convención general es el periodo inferior a un año.

Mercado Primario: es el mercado en el que el emisor de un título lo emite y lo vende al inversionista por primera vez.

Mercado Secundario: es el mercado en el que los inversionistas compran y venden títulos que ya fueron colocados en el mercado primario.

Offshore (Anglicismo: “en el mar o alejado de la costa”): este término se emplea en finanzas para referirse a empresas o fondos creados en paraísos fiscales que generalmente se encuentran en islas (o países con un régimen económico más favorable y laxo en los controles impositivos y transaccionales) por esto el nombre de offshore.

Operación de Cambio: se refiere a la operación en la que compra o vende una moneda para recibir otra a cambio.

Operación Repo o de Reporto: es una operación de venta con pacto de recompra en la que la propiedad de un título se transfiere temporalmente al comprador, y en la que el mismo se compromete a devolverle al vendedor ya sean los mismos títulos u otros de la misma especie, en condiciones fijadas al momento de la operación inicial. La razón de ser de estas operaciones es la de otorgarle liquidez a un inversionista que tenga títulos y/o generar rentabilidades a un inversionista que tenga los excedentes de liquidez, ya que esta liquidez se otorga a cambio de una tasa de interés.

Operaciones a Plazo de Cumplimiento Efectivo (OPCE): son las operaciones en las que la partes se comprometen a pagar y recibir el precio pactado y a entregar y recibir el valor negociado (dinero a cambio del activo).

Operaciones a Plazo de Cumplimiento Financiero (OPCF): son las operaciones en las que las partes acuerdan pagar el diferencial entre el precio pactado y el precio de mercado del valor negociado.

Órdenes al Límite: son las órdenes impartidas por los clientes en las que se ordena la compra o venta de un valor, pero no al precio que esté en el mercado en ese momento sino a un precio indicado por el cliente. Por tanto, la orden solo se ejecutará cuando el precio de mercado llegue al nivel que estableció el cliente.

Posición Corta: en general se refiere a la posición de un inversionista cuando se compromete a vender un título, de contado o a plazo, o cuando vende la opción de que el comprador ejerza el derecho de comprar un subyacente en el futuro.

Posición Larga: en general se refiere a la posición de un inversionista cuando se compromete a comprar un título, de contado o a plazo, o cuando compra la opción de ejercer el derecho de comprar un subyacente en el futuro.

Profundidad de Mercado: se refiere a la capacidad absorción de grandes volúmenes de transacciones sin modificaciones substanciales en los precios de mercado.

Riesgo: es la posibilidad de materialización de un evento indeseado.

Riesgo de Contraparte: es el riesgo de que la contraparte no entregue el valor o el dinero acordado en la fecha acordada en la operación.

Riesgo de Emisor: es el riesgo de ver afectada la percepción que tiene el mercado de que los emisores paguen sus títulos de deuda.

Riesgo de Liquidez: es el riesgo de incurrir en pérdidas que pueden originarse por la imposibilidad de realizar una operación a precios de mercado debido a la baja frecuencia de negociación que presente cierto título valor en el mercado.

Riesgo de Mercado (Market Risk): es el riesgo a incurrir en pérdidas y desvalorizaciones de títulos que cotizan en bolsa por cambios en las condiciones generales del mercado.

Riesgo de Solvencia: es el riesgo de pérdida por deterioro de la estructura financiera del emisor o garantía del título que puede generar disminución en el valor de la inversión o en la capacidad de pago.

Riesgo de Tasa de Cambio: es el riesgo de pérdidas por variaciones inesperadas en las tasas de cambio de las divisas en las cuales el inversionista mantiene posiciones.

Riesgo de Tasa de Interés: es el riesgo de ver afectadas las condiciones financieras actuales por cambios en las tasas de interés.

Riesgo Jurídico: es el riesgo de incurrir en pérdidas derivada de situaciones de orden legal o cambios en la legislatura que pueden afectar la titularidad de las inversiones.

Rueda: hace referencia a las sesiones de negociación que se llevan a cabo en los sistemas de negociación de valores.

Swap: es un tipo de derivado en el que se acuerda no un solo flujo de una operación futura sino múltiples flujos en momentos diferentes.

Tasa de Cambio: es la tasa que relaciona los precios de dos monedas, es decir lo que se tiene que dar de una moneda para recibir cierta cantidad de otra.

Tasa Efectiva Anual: es la tasa obtenida un año después de la inversión original, suponiendo reinversión de los intereses.

Tasa Interna de Retorno (TIR): es la rentabilidad que obtendría un inversionista suponiendo que mantiene su inversión hasta el vencimiento del flujo que se va a recibir y que reinvierte dichos flujos a la misma tasa. De esta manera, si un inversionista compra un bono a una tasa dada, este bono paga cupones anuales por cierto número de años y el inversionista reinvierte dichos cupones todos los años a la misma tasa a la que compró el título, entonces la TIR de ese bono será la tasa a la que el inversionista lo compró.

Tasa Nominal: es la tasa que se paga por un título periódicamente (mensual, trimestral o anual), sin tener en cuenta la reinversión de intereses.

Tasa Overnight: se refiere a la tasa de captaciones o colocaciones en el mercado interbancario que tienen una duración inferior a 24 horas. Usualmente se hacen estas operaciones cuando existen excesos o necesidades de liquidez después del cierre de mercado, y de ahí su nombre, ya que los dineros rentan la tasa pactada por esa noche.

Valor Presente (Present Value – PV): es el método por el cual se utilizan procesos matemáticos para traer todos los flujos de una inversión al momento actual. Esto se hace porque el valor del dinero cambia a través del tiempo y para hacer un análisis que permita la toma de decisiones de inversión, muchas veces se necesita poder comparar flujos en diferentes momentos del tiempo.

2.2.2. Conceptos de cobro de cuentas empresariales

Características de las cuentas por cobrar: Las cuentas por cobrar actúan como una suerte de crédito o préstamo a un cliente. El cobro de este crédito puede ser a corto o a largo plazo. Cuando la fecha de cobro es inferior a un año, se trata de una cuenta por cobrar a corto plazo. Cuando supera el año, se entiende que es a largo plazo.

Conversión de cuentas por cobrar: Los derechos exigibles por dichos conceptos que conforman el capital de trabajo, son los que disponen de vencimientos a corto plazo y su cobro es al finalizar un año o el ciclo financiero a corto plazo de la entidad, si es mayor a 1 año. En definitiva, las cuentas por cobrar significan aplicaciones de recursos de la empresa los que se convertirán en dinero efectivo al final del ciclo financiero a corto plazo.

Cuentas por cobrar como activo: Es uno de los activos más importantes, ya que es el activo más líquido después del efectivo en una entidad de carácter económico. Las cuentas por cobrar representan venta o prestación de algún bien o servicio que se recuperará en dinero en sumas

parciales. Puede originarse de diferentes maneras, pero en todas las empresas o entidades económicas crea un derecho en el que le exige al tercero el pago de la misma. En caso contrario la empresa tiene derecho a recuperar lo vendido a crédito.

Cuentas por cobrar como capital de trabajo: Las cuentas por cobrar son uno de los conceptos más importantes del activo circulante. Su importancia radica en forma directa con el giro del negocio y la competencia. Un ejemplo son las tiendas de autoservicio, en dicho caso no representan importancia ya que la venta en este giro de negocios es al contado. En el caso de tiendas departamentales, la importancia dependerá de la orientación de la administración respecto a las operaciones del negocio.

Cuentas por cobrar como derecho: Las cuentas por cobrar equivalen a derechos exigibles que se originan por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo. A nivel general anterior suelen incluirse documentos por cobrar a clientes representando derechos exigibles, que han sido documentados con letras de cambio o pagarés.

Cuentas por cobrar de corto plazo: Son aquellas que requieren de disponibilidad inmediata dentro de un plazo que no debe ser mayor a un año. Este tipo de cuentas se deben presentar en el Estado de Situación Financiera como activo corriente.

Cuentas por cobrar de largo Plazo: Su disponibilidad es a más de un año. Este tipo de cuentas se deben presentar fuera del activo no corriente.

Cuentas por cobrar por su origen: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, y demás, de forma separada de los provenientes de ventas y servicios de los que sean otro origen.

Cuentas por cobrar según las NIIF: Según las Normas de Información Financiera (NIF), una cuenta por cobrar es un derecho exigible de la entidad al cobro de una contraprestación a cambio de la satisfacción de una obligación a cumplir que se origina por la venta de bienes o

prestación de servicios. Cabe señalar que la optimización de los procesos de cobranza, además de brindar estabilidad financiera a las empresas, impacta el rendimiento de otros departamentos, como el de ventas y de servicio al cliente.

Cuentas por cobrar sin certeza de recuperación: Cuando no se tenga certeza de poder recuperar una cuenta por cobrar, debe establecerse una cuenta que muestre el deterioro (provisión) que disminuya las respectivas cuentas por cobrar. La empresa debe efectuar la causación de los intereses pendientes de cobro, registrándolos en el estado de resultados y afectando la respectiva cuenta por cobrar por intereses.

Cuentas por cobrar y balance: Las Cuentas por cobrar deberán incluirse de manera obligatoria dentro del balance de la empresa. Siempre se incluirán dentro del activo, pero con diferente nombre, dependiendo del plazo. Si son a corto plazo, se detallarán como activo circulante y si son a largo plazo, como activo fijo.

Cuentas por cobrar: Las Cuentas por cobrar pueden cancelarse al momento de haber recibido el bien o servicio, y su pago, puede realizarse en efectivo o mediante tarjeta. En el caso de que el cliente no cancele la deuda al momento de haber recibido el bien o servicio, se crea una cuenta por cobrar a favor del proveedor.

Gestión de cuentas por cobrar: Para ser concretos, la correcta gestión de las cuentas por cobrar previene el gasto innecesario de capital económico e incrementa a la liquidez.

Índice de rotación de las cuentas por cobrar e índice de días de rotación de cartera: Además del índice de rotación de las cuentas por cobrar existe un segundo ratio conocido bajo el nombre de índice de días de rotación de cartera. Este índice expresa el número de días que quedan por cobrar la deuda del cliente. Su finalidad es la misma que el índice de rotación, a saber, llevar un control del dinero que los clientes deben.

Las cuentas por cobrar como expresión de dinero: Representan dinero a corto, mediano y largo plazo. Parte de la liquidez de la empresa se ve representada en ella. Es cambiante, lo cual quiere decir, que se encuentra en constante movimiento y necesita de revisiones y análisis.

Medición de las cuentas por cobrar: La medición de las cuentas por cobrar se realizará de la siguiente forma: Las cuentas por cobrar se medirán al costo histórico. Las cuentas por cobrar se registran por el valor expresado en la factura o documento de cobro equivalente.

Objetivo de las Cuentas por cobrar: Las Cuentas por cobrar se relacionan más con la estrategia comercial del negocio, que con el aspecto contable del mismo.

Provisión de cobranza dudosa según la ley del impuesto a la renta: El inciso f del artículo 21 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta señala que para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere: a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y, b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada. La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa

Provisión y castigo de cuentas por cobrar en un mismo ejercicio, No se podrá realizar la provisión y el castigo de las deudas de cobranza dudosa en un mismo ejercicio, debido que al hacerlo no existiría saldo a mostrar en la cuenta del balance, contraviniendo en el supuesto de

la norma que señala la obligación de detallar en el Libro de Inventarios y Balances, al cierre de cada ejercicio, la provisión de deudas de cobranza dudosa. Base Legal: Inciso i) del Artículo 37 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, y el inciso f) del Artículo 21 del Reglamento del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

Provisiones de cuentas por cobrar: Las provisiones para cuentas por cobrar son una estimación de la incobrabilidad por parte de las ventas hechas a crédito, son una consecuencia del crédito que una empresa otorga a sus clientes.

Rotación de cuentas por cobrar: La rotación de las Cuentas por cobrar genera un segundo índice conocido como índice de días de rotación de cartera. Este índice le permite conocer a la empresa, cuántos días restan para poder cobrarle a sus clientes las deudas pendientes.

Rotación de las cuentas por cobrar: Cuando una empresa utiliza las cuentas por cobrar como instrumento comercial acumula una serie de derechos de cobro. La diferencia entre el total anual de ventas a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro se conoce como rotación de las cuentas por cobrar. El resultado es un ratio conocido como índice de rotación de las cuentas por cobrar. Este ratio expresa la velocidad con que una empresa cobra las deudas de sus clientes.

Tipos de Cuentas por cobrar: Las Cuentas por cobrar suelen ser vistas o definidas como un préstamo a un cliente. Como dijimos, la fecha de cobro puede ser de corto o largo plazo. Si la deuda que contrajo el cliente con el proveedor tiene una fecha de cobro por debajo del año, estamos hablando de una deuda a corto plazo.

Traslape de cuentas por cobrar: Es el aplazamiento de las entradas por cobranza de las cuentas por cobrar para ocultar una escasez existente de liquidez.

2.3. Empresa comercial

En general, una empresa comercial es aquella organización que compra y vende bienes de todo tipo; pudiendo organizarse bajo cualquier tipo permitido legalmente.

En ese sentido, de acuerdo con el Congreso (2021):

El Libro Primero del Código de Comercio., promulgado:15.02.1902 y vigente: desde el 01.07.1902; considera que son comerciantes los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente; las compañías mercantiles o industriales que se constituyeren con arreglo a este Código. Agrega, que los actos de comercio sean o no comerciantes los que los ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observados generalmente en cada plaza; y a falta de ambas reglas, por las del derecho común. Serán reputados actos de comercio, los comprendidos en este Código y cualesquiera otros de naturaleza análoga. Asimismo, considera que existirá la presunción legal del ejercicio habitual del comercio, desde que la persona que se proponga ejercerlo anunciare por circulares, periódicos, carteles, rótulos expuestos al público, o de otro modo cualquiera, un establecimiento que tenga por objeto alguna operación mercantil.

Dicha norma considera también que pueden ejercer el comercio los mayores de veintiún años y los menores de edad legalmente emancipados que tengan la libre disposición de sus bienes. Los menores de veintiún años que no hayan sido emancipados y los incapacitados podrán continuar por medio de sus tutores, el comercio que hubieren ejercido sus padres o sus causantes. Si los guardadores carecieren de capacidad legal para comerciar, o tuvieren alguna incompatibilidad, estarán obligados a nombrar uno o más factores que reúnan las condiciones legales, quienes les suplirán en el ejercicio del

comercio, con consentimiento del consejo de familia. También establece taxativamente que no podrán ejercer el comercio, ni tener cargo ni intervención directa, administrativa o económica, en compañías mercantiles o industriales: 1) Los sentenciados a pena de interdicción civil, mientras no hayan cumplido sus condenas o sido amnistiados o indultados, tampoco los declarados en quiebra, mientras no hayan obtenido rehabilitación; o estén autorizados, en virtud de un convenio aceptado en junta general de acreedores y aprobado por la autoridad judicial, para continuar al frente de su establecimiento; entendiéndose en tal caso limitada la habilitación a lo expresado en el convenio.

La norma asimismo considera que no podrán ejercer la profesión mercantil por sí ni por otro, ni tener cargo ni intervención directa, administrativa o económica, en sociedades mercantiles o industriales, dentro de los límites de los departamentos, provincias o pueblos en que desempeñen sus funciones:) Los magistrados, jueces y funcionarios del Ministerio Fiscal en servicio activo. Esta disposición no será aplicable a los Jueces de Paz, ni a los que accidentalmente desempeñen funciones judiciales o fiscales. Los jefes políticos o militares de departamentos, provincias o plazas. Los empleados en la recaudación y administración de fondos del Estado, nombrados por el Gobierno. Exceptúense los que administren o recauden por contrato y sus representantes. Los agentes de cambio y corredores de comercio, de cualquier clase que sean. Los que por leyes y disposiciones especiales no puedan comerciar en determinado territorio.

Por otro lado, la norma considera que los extranjeros y las compañías constituidas en el extranjero, podrán ejercer el comercio en el Perú: con sujeción a las leyes de su país, en lo que se refiera a su capacidad para contratar, y a las disposiciones de este Código, en todo cuanto concierna a la creación de sus establecimientos dentro del territorio peruano, a sus operaciones mercantiles y a la jurisdicción de los tribunales de la Nación.

Según el Congreso (2021).

De acuerdo con la Ley N° 26887 aprobada el 05.12.1997, Ley General de Sociedades se tiene que quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas. Asimismo, toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley. Las sociedades sujetas a un régimen legal especial son reguladas supletoriamente por las disposiciones de la presente ley. La comunidad de bienes, en cualquiera de sus formas, se regula por las disposiciones pertinentes del Código Civil. En el mismo sentido considera que la sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores. La sociedad colectiva, las sociedades en comandita, la sociedad comercial de responsabilidad limitada y las sociedades civiles sólo pueden constituirse simultáneamente en un solo acto.

En relación con los socios, la norma establece que la sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Si la sociedad pierde la pluralidad mínima de socios y ella no se reconstituye en un plazo de seis meses, se disuelve de pleno derecho al término de ese plazo. No es exigible pluralidad de socios cuando el único socio es el Estado o en otros casos señalados expresamente por ley.

De otro lado se regula que la sociedad se constituye por escritura pública, en la que está contenido el pacto social, que incluye el estatuto. Para cualquier modificación de éstos se requiere la misma formalidad. En la escritura pública de constitución se nombra a los primeros administradores, de acuerdo con las características de cada forma

societaria. Los actos referidos en el párrafo anterior se inscriben obligatoriamente en el Registro del domicilio de la sociedad. Cuando el pacto social no se hubiese elevado a escritura pública, cualquier socio puede demandar su otorgamiento por el proceso sumarísimo.

Respecto a la personalidad jurídica se dispone que la sociedad adquiere personalidad jurídica desde su inscripción en el Registro y la mantiene hasta que se inscribe su extinción.

También que la validez de los actos celebrados en nombre de la sociedad antes de su inscripción en el Registro está condicionada a la inscripción y a que sean ratificados por la sociedad dentro de los tres meses siguientes. Si se omite o retarda el cumplimiento de estos requisitos, quienes hayan celebrado actos en nombre de la sociedad responden personal, ilimitada y solidariamente frente a aquéllos con quienes hayan contratado y frente a terceros.

Respecto a la denominación o razón social se establece que la sociedad tiene una denominación o una razón social, según corresponda a su forma societaria. En el primer caso puede utilizar, además, un nombre abreviado. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social igual o semejante a la de otra sociedad preexistente, salvo cuando se demuestre legitimidad para ello. Esta prohibición no tiene en cuenta la forma social. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social que contenga nombres de organismos o instituciones públicas o signos distintivos protegidos por derechos de propiedad industrial o elementos protegidos por derechos de autor, salvo que se demuestre estar legitimado para ello. El Registro no inscribe a la sociedad que adopta una denominación completa o abreviada o una razón social igual a la de otra sociedad preexistente. En los

demás casos previstos en los párrafos anteriores los afectados tienen derecho a demandar la modificación de la denominación o razón social por el proceso sumarísimo ante el juez del domicilio de la sociedad que haya infringido la prohibición. La razón social puede conservar el nombre del socio separado o fallecido, si el socio separado o los sucesores del socio fallecido consienten en ello. En este último caso, la razón social debe indicar esta circunstancia. Los que no perteneciendo a la sociedad consienten la inclusión de su nombre en la razón social quedan sujetos a responsabilidad solidaria, sin perjuicio de la responsabilidad penal si a ello hubiere lugar.

III: MÉTODO

3.1. Tipo y nivel de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; es una investigación de tipo aplicada; por cuanto se propone aplicar la gestión financiera para solucionar el problema del cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

3.1.2. Nivel de investigación

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; es del nivel correlacional-causal; por cuanto en primer lugar se determina el grado de asociación de las variables; y luego la influencia de la variable independiente sobre la variable dependiente.

3.1.3. Métodos de investigación

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; ha utilizado el método descriptivo para describir todos los aspectos relacionados con la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. También el método inductivo para inferir la gestión financiera empresarial y el cobro de las cuentas empresariales en el caso de una empresa comercial de Lima Metropolitana. También el método deductivo para sacar las conclusiones de la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. El método sintético para establecer resúmenes de las fuentes: El Método analítico para estudiar lo más relevante del trabajo y el método estadístico para llevar a cabo la contrastación de las hipótesis del trabajo realizado.

3.1.4. Diseño de la investigación

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; como toda investigación ha tenido en cuenta un determinado diseño, el mismo que ya está establecido dentro de la doctrina investigativa. El diseño que se ha aplicado fue el no experimental. Dicho diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la gestión financiera y el cobro de las cuentas en el caso de una empresa comercial de Lima Metropolitana. En similar entendimiento en este diseño se observaron la gestión financiera y el cobro de las cuentas en el caso de una empresa comercial de Lima Metropolitana; tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

3.2. Ámbito temporal y espacial

3.2.1. Ámbito temporal

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; ha tenido como ámbito temporal el año 2021; aunque también se ha considerado de periodos anteriores y posteriores al trabajo.

3.2.2. Ámbito espacial

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021, ha tenido como ámbito espacial una empresa comercial de Lima Metropolitana.

3.3.1. Variables

3.3.1. Variables y dimensiones

Tabla 1

Variables, dimensiones e indicadores

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de valoración	Técnica e instrumento
Variable independiente: X. Gestión financiera empresarial 1	X.1. Planeación financiera	Plan financiero	2-3	1 Estoy en total desacuerdo	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
	X.2. Dirección financiera	Manual de políticas	4-5	2 Parcialmente en desacuerdo	
	X.3. Control financiero	Plan de control	6-7	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
	X.4. Eficiencia financiera	Plan estratégico	8-9	4 Parcialmente convengo con lo preguntado	
	X.5. Efectividad financiera	Plan operativo	10-11	5 Estoy en total acuerdo	
Variable dependiente Y. Cobro de las cuentas empresariales 12	Y.1. Políticas de ventas	Manual de políticas de ventas	13-14		
	Y.2. Políticas de cobranza	Procedimientos de cobranza	15-16		
	Y.3. Provisión de cobranza	Plan contable empresarial	17-18		
	Y.4. Rentabilidad empresarial	Estado de resultados	19-20		
	Y.5. Liquidez empresarial	Estado de situación financiera	21-22		

3.3.2. Definición operacional de las variables

Tabla 2

Definición operacional de las variables

Variables	Definición operacional
Variable independiente X. Gestión financiera empresarial	La gestión financiera empresarial se operacionaliza con una adecuada planeación financiera sobre la cual entra la dirección financiera para ejecutar los recursos y en ese contexto tiene que aplicarse un efectivo control financiero; para finalmente disponer de eficiencia financiera como efectividad financiera en el caso de una empresa comercial de Lima Metropolitana.
Variable dependiente Y. Cobro de las cuentas empresariales	El cobro de las cuentas por cobrar empresariales es un problemón en las empresas siempre que no se tengan las políticas de ventas más adecuadas como las políticas de cobranza; asimismo se deben llevar a cabo la provisión de cobranza que señalan las normas tributarias, financieras y contables; para finalmente lograr una adecuada rentabilidad empresarial y con el cobro de las cuentas un buen nivel de liquidez empresarial en el caso de una empresa comercial de Lima Metropolitana

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población de la investigación estuvo conformada por 57 personas relacionadas con la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 3

Distribución de la población

Nr	Participantes	Cantidad	Porcentaje
1	Empresas comerciales tipo 1	11	20.00%
2	Empresas comerciales tipo 2	11	20.00%
3	Empresas comerciales tipo 3	11	20.00%
4	Empresas comerciales tipo 4	11	20.00%
5	Empresas comerciales tipo 5	13	20.00%
TOTAL		57	100.00%

3.4.2. Muestra

La muestra estuvo conformada por 50 personas relacionadas con la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana.

En la determinación de la forma de seleccionar la muestra se ha utilizado el método probabilístico

Para efectos de calcular el tamaño de la muestra se ha aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2 .N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

Tabla 4

Datos de la muestra

Sigla	Descripción
n	Es el tamaño de la muestra
P y q	Representan la probabilidad; p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	Representa el valor Z = 1.96
N	El total de la población.
EE	Representa el margen de error aceptado. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 57) / (((0.05)^2 \times 56) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 50$$

Tabla 5*Distribución de la muestra*

Nr	Participantes	Cantidad	Porcentaje
1	Empresas comerciales tipo 1	10	20.00%
2	Empresas comerciales tipo 2	10	20.00%
3	Empresas comerciales tipo 3	10	20.00%
4	Empresas comerciales tipo 4	10	20.00%
5	Empresas comerciales tipo 5	10	20.00%
TOTAL		50	100.00%

3.4.3 Instrumentos

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; ha permitido utilizar como instrumentos a los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis. Al respecto, los cuestionario han contenido las preguntas de carácter cerrado sobre la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana. Asimismo, se han aplicado las fichas bibliográficas para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana. En el mismo contexto se ha tenido en cuenta las guías de análisis documental para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana.

3.5.Procedimientos de la investigación

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; ha permitido considerar las siguientes técnicas: Encuestas: Las mismas que se han aplicado Se aplicará al personal de la muestra para obtener respuestas en relación con la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana. En el mismo contexto se ha aplicado la Toma de información: que ha sido aplicado para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas a la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana; y para completar la información se ha utilizado el Análisis documental que ha sido utilizado para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación, relacionada con la gestión financiera y el cobro de las cuentas de una empresa comercial de Lima Metropolitana.

3.6. Análisis de datos

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021; ha dado lugar a aplicar las técnicas de análisis de datos; tal como la comparación de la información de las diferentes fuentes; asimismo la relevancia de la información en relación con las variables y dimensiones; también la correlación que ha permitido obtener datos de asociación y significancia; y también el análisis de influencia de la variable independiente frente a la variable dependiente.

3.7.Consideraciones éticas

En este marco se ha tenido en cuenta en primer lugar que toda la información sea verdadera; en segundo lugar darle los créditos a los autores de la investigación y en tercer lugar respetar el parecer de los grupos de interés del trabajo de investigación desarrollado

IV: RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación

4.1.1. Análisis e interpretación de los resultados de la variable independiente

Resultado 1

Tabla 6

La gestión financiera consiste en planear, dirigir y controlar

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Parcialmente convengo con lo preguntado	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que la gestión financiera consiste en planear, dirigir y controlar los recursos dinerarios con el propósito de lograr eficiencia y efectividad en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 2

Tabla 7

La planeación financiera es la previsión de recursos

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Parcialmente convengo con lo preguntado	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que la planeación financiera es la previsión de recursos para llevar a cabo las actividades en una empresa comercial de Lima Metropolitana

Resultado 3

Tabla 8

El plan financiero plasma las necesidades de recursos.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Parcialmente convengo con lo preguntado	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que el plan financiero es la herramienta donde se plasman las necesidades de recursos en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 4

Tabla 9

La dirección financiera permite liderar y tomar decisiones

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	05	10.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	45	90.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 90% estar de acuerdo que la dirección financiera es la actividad que permite liderar y tomar decisiones adecuadas sobre los recursos en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 5

Tabla 10

El manual de políticas facilita la dirección financiera.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	03	07.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	47	93.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 93% estar de acuerdo que el manual de políticas es un documento de gran ayuda para llevar a cabo la dirección financiera en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 6

Tabla 11

El control financiero permite verificar los recursos financieros.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	12.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	88.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 88% estar de acuerdo que el control financiero permite verificar en forma previa, simultánea y posterior los recursos financieros en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 7

Tabla 12

El plan de control ayuda la ejecución de acciones de control

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	12.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	88.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 92% estar de acuerdo que el plan de control es el documento que marca la pauta para la ejecución de acciones de control de los recursos en una empresa comercial de Lima Metropolitana

Resultado 8

Tabla 13

La eficiencia financiera permite racionalizar los recursos

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	05	10.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	45	90.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 90% estar de acuerdo que la eficiencia financiera es el elemento que permite racionalizar los recursos y obtener de los mismos un mayor aprovechamiento en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 9

Tabla 14

El plan estratégico sirve para las actividades con eficiencia financiera

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	12.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	88.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 88% estar de acuerdo que el plan estratégico es una herramienta que sirve de base para llevar a cabo las actividades con eficiencia financiera en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 10**Tabla 15**

La efectividad financiera permite lograr las metas, objetivos y misión.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	04	09.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	46	91.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 91% estar de acuerdo que la efectividad financiera es el instrumento que permite lograr las metas, objetivos y misión en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 11**Tabla 16***El plan operativo y otros documentos ayudan a lograr la efectividad*

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	04	09.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	46	91.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 91% estar de acuerdo que el plan operativo y otros documentos empresariales son las guías para lograr la efectividad en una empresa comercial de Lima Metropolitana

4.1.2. Análisis e interpretación de los resultados de la variable dependiente

Resultado 12

Tabla 17

El cobro de las cuentas permite recuperación de los créditos otorgados

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	13.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	87.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 87% estar de acuerdo que el cobro de las cuentas empresariales tanto comerciales como no comerciales es la recuperación de los créditos otorgados a los clientes en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 13

Tabla 18

Las políticas de ventas son los lineamientos para realizar las ventas.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	13.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	87.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 87% estar de acuerdo que las políticas de ventas son los lineamientos para realizar las ventas en las distintas modalidades en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 14**Tabla 19**

El manual de políticas de ventas ayuda en las operaciones de ventas

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	13.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	87.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 87% estar de acuerdo que el manual de políticas de ventas es la guía para realizar las operaciones de ventas en mejores condiciones en una empresa comercial de Lima Metropolitana

Resultado 15**Tabla 20**

Las políticas de cobranzas son los lineamientos para gestionar los créditos.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	12.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	88.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 88% estar de acuerdo que las políticas de cobranzas son los lineamientos para entregar créditos, realizar las cobranzas y realizar las provisiones en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 16**Tabla 21**

Los procedimientos de cobranza son los pasos del área de cobranzas

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	11.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	89.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 89% estar de acuerdo que los procedimientos de cobranza son los pasos que sigue el área de cobranzas para concretar el cobro de las operaciones de crédito entregadas a los clientes y otras entes en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 17**Tabla 22***La provisión convierte una cuenta por cobrar en gasto*

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que la provisión es un instrumento para que una cuenta por cobrar pase a ser un gasto desde el punto de vista contable y tributario en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 18**Tabla 23**

El plan contable empresarial contiene las cuentas contables

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que el plan contable empresarial contiene las cuentas y el tratamiento para la provisión de cobranza en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 19**Tabla 24**

La rentabilidad es el beneficio sobre las ventas, activos y patrimonio

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	11.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	89.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 89% estar de acuerdo que la rentabilidad empresarial es el beneficio obtenido sobre las ventas, activos y patrimonio en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 20

Tabla 25

El estado de resultados sirve para determinar la utilidad neta.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que el estado de resultados es el documento base para determinar la utilidad neta que servirá de base para determinar el beneficio sobre las ventas, activos y patrimonio en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Resultado 21**Tabla 26**

La liquidez empresarial es la resultante del cobro de las cuentas

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	07	15.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	43	85.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 85% estar de acuerdo que la liquidez empresarial es la resultante del cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana

Resultado 22**Tabla 27**

El estado de situación financiera contiene la liquidez absoluta, ácida y general

Nr	Alternativas	Cant	%
1	Estoy en total desacuerdo	06	12.00
2	Parcialmente en desacuerdo	00	00.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	Solo parcialmente de acuerdo	00	00.00
5	Estoy en total acuerdo	44	88.00
Total		50	100.00

Nota:

El personal encuestado, contesta mayoritariamente en un 88% estar de acuerdo que el estado de situación financiera con el activo corriente y con el pasivo corriente expresa la liquidez absoluta, ácida y general en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

4.2. Contrastación de la hipótesis

4.2.1. Contrastación de la hipótesis general

Hipótesis nula:

H0: La gestión financiera **NO** se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa:

H1: La gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 28

Correlación entre las variables de la hipótesis general

Variables de la Hipótesis	Correlación y Grado de significancia	Gestión financiera empresarial	Cobro de las cuentas empresariales
Gestión financiera empresarial	Correlación de Spearman	100%	85.42%
	Sig. (bilateral)		4.03%
	Muestra	50	50
Cobro de las cuentas empresariales	Correlación de Spearman	85.42%	100%
	Sig. (bilateral)	4.03%	
	Muestra	50	50

Nota:

La Correlación de Spearman mide el grado de asociación entre las variables de las hipótesis, el mismo que es igual a 85.42%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 4.03%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 29

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis general.

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	85.42%	72.97%

Nota:

La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 72.97%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que la gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

4.2.2. Contrastación de las hipótesis específicas

4.2.2.1. Contrastación de la hipótesis específica a)

Hipótesis nula:

H0: La planeación financiera **NO** se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La planeación financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 30

Correlación entre las variables de la hipótesis específica a)

Variables de la Hipótesis	Correlación y Grado de significancia	Planeación financiera	Cobro de las cuentas empresariales
Planeación financiera	Correlación de Spearman	100%	87.32%
	Sig. (bilateral)		4.06%
	Muestra	50	50
Cobro de las cuentas empresariales	Correlación de Spearman	87.32%	100%
	Sig. (bilateral)	4.06%	
	Muestra	50	50

Nota:

La Correlación de Spearman mide el grado de asociación entre las variables de las hipótesis, el mismo que es igual a 87.32%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 4.06%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 31

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica a)

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	87.32%	76.25%

Nota: La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 76.25%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que la planeación financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

4.2.2.2. Contrastación de la hipótesis específica b)

Hipótesis nula:

H0: La dirección financiera **NO** se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La dirección financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 32

Correlación entre las variables de la hipótesis específica b)

Variables de la Hipótesis	Correlación y Grado de significancia	Dirección financiera	Cobro de las cuentas empresariales
Dirección financiera	Correlación de Spearman	100%	90.22%
	Sig. (bilateral)		3.75%
	Muestra	50	50
Cobro de las cuentas empresariales	Correlación de Spearman	90.22%	100%
	Sig. (bilateral)	3.75%	
	Muestra	50	50

Nota:

La Correlación de Spearman mide el grado de asociación entre las variables de las hipótesis, el mismo que es igual a 90.22%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 3.75%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 33

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica b)

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	90.22%	81.40%

Nota:

La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 81.40%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que la dirección financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

4.2.2.3. Contrastación de la hipótesis específica c)

Hipótesis nula:

H0: El control financiero **NO** se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: El control financiero se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 34

Correlación entre las variables de la hipótesis específica c)

Variables de la Hipótesis	Correlación y Grado de significancia	Control financiero	Cobro de las cuentas empresariales
Control financiero	Correlación de Spearman	100%	89.92%
	Sig. (bilateral)		4.65%
	Muestra	50	50
Cobro de las cuentas empresariales	Correlación de Spearman	89.92%	100%
	Sig. (bilateral)	4.65%	
	Muestra	50	50

Nota:

La Correlación de Spearman mide el grado de asociación entre las variables de las hipótesis, el mismo que es igual a 89.92%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 4.65%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 35

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica c)

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	89.92%	80.86%

Nota:

La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 80.86%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que el control financiero se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

4.2.2.4. Contrastación de la hipótesis específica d)

Hipótesis nula:

H0: La eficiencia financiera **NO** se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La eficiencia financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 36

Correlación entre las variables de la hipótesis específica d)

Variables de la Hipótesis	Correlación y Grado de significancia	Eficiencia financiera	Cobro de las cuentas empresariales
Eficiencia financiera	Correlación de Spearman	100%	91.36%
	Sig. (bilateral)		4.11%
	Muestra	50	50
Cobro de las cuentas empresariales	Correlación de Spearman	91.36%	100%
	Sig. (bilateral)	4.11%	
	Muestra	50	50

Nota:

La Correlación de Spearman mide el grado de asociación entre las variables de la hipótesis, el mismo que es igual a 91.36%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 34.11%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 37

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica d)

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	91.36%	83.47%

Nota:

La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 83.47%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que la eficiencia financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

4.2.2.5. Contrastación de la hipótesis específica e)

Hipótesis nula:

H0: La efectividad financiera **NO** se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La efectividad financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

Tabla 38

Correlación entre las variables de la hipótesis específica e)

Variabes de la Hipótesis	Correlación y Grado de significancia	Efectividad financiera	Cobro de las cuentas empresariales
Efectividad financiera	Correlación de Spearman	100%	90.88%
	Sig. (bilateral)		3.78%
	Muestra	50	50
Cobro de las cuentas empresariales	Correlación de Spearman	90.88%	100%
	Sig. (bilateral)	3.78%	
	Muestra	50	50

Nota:

La Correlación de Spearman mide el grado de asociación entre las variables de las hipótesis, el mismo que es igual a 90.88%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 3.78%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 39

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica e)

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	90.88%	82.59%

Nota:

La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 82.59%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que la efectividad financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.

V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión del resultado de la variable independiente

En el marco del objetivo para determinar la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. el 85% de los encuestados estar de acuerdo que la gestión financiera consiste en planear, dirigir y controlar los recursos dinerarios con el propósito de lograr eficiencia y efectividad en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 86% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Silvera, J. (2018). La influencia de la gestión financiera en las mypes comerciales del Distrito de Surquillo en el año 2014. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Ambos resultados son altos y favorecen el modelo de investigación desarrollado.

5.2. Discusión del resultado de la variable dependiente

En el marco del objetivo para determinar la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana el 87% de los encuestados estar de acuerdo que el cobro de las cuentas empresariales tanto comerciales como no comerciales es la recuperación de los créditos otorgados a los clientes en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 88% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Maldonado, K. (2019). Análisis de las cuentas e implementación de políticas de cobro a la empresa A&A electrodomésticos de la ciudad de Loja en el período 2017. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Loja]. Ambos resultados son altos y favorecen el modelo de investigación desarrollado.

VI. CONCLUSIONES

Las siguientes conclusiones están relacionadas con los objetivos del trabajo realizado:

- a. Se ha determinado la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana; mediante la planeación financiera, dirección financiera, control financiero, eficiencia financiera y efectividad financiera.
- b. Se ha determinado la relación entre la planeación financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana; mediante la previsión de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos correspondiente para las actividades a llevar a cabo.
- c. Se ha determinado la relación entre la dirección financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana; mediante el liderazgo y la toma de decisiones acertadas sobre el tema.
- d. Se ha determinado la relación entre el control financiero y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana; mediante el control de los cobros y pagos a nivel previo, simultáneo y posterior.
- e. Se ha determinado la relación entre la eficiencia financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana; mediante la racionalización y buen aprovechamiento de los recursos.
- f. Se ha determinado la relación entre la efectividad financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana; mediante el logro de

los objetivos de cobros y pagos en los plazos y en las mejores condiciones para las empresas.

VII. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes y están relacionadas con las conclusiones respectivas:

- a. Se recomienda a los directivos, funcionarios y personal tener en cuenta que la gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Por tanto, deberían disponer de una adecuada planeación, dirección y control de sus finanzas; así como aplicar la eficiencia y efectividad en sus actividades.
- b. Se recomienda a los directivos, funcionarios y personal tener en cuenta que la planeación financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Por tanto, deberían prever los recursos, actividades, procesos y procedimientos sobre una adecuada planeación de sus finanzas.
- c. Se recomienda a los directivos, funcionarios y personal tener en cuenta que la dirección financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Por tanto, deberían generar los liderazgos respectivos para una buena toma de decisiones sobre sus finanzas empresariales.
- d. Se recomienda a los directivos, funcionarios y personal tener en cuenta que el control financiero se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Por tanto, deberían implementar, desarrollar y poner en funcionamiento el control previo, simultáneo y posterior correspondiente.
- e. Se recomienda a los directivos, funcionarios y personal tener en cuenta que la eficiencia financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa

comercial de Lima Metropolitana. Por tanto, deberían tener políticas de racionalización y de buen aprovechamiento de los recursos en las actividades financieras y de otro tipo.

- f. La efectividad financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana. Por tanto, deberían alinear todos los aspectos empresariales al logro de las metas y objetivos financieros y también de otro tipo, con lo cual van a ayudar al logro de la misión empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

Andrade, S. (2018). *Finanzas para el desarrollo*. Editorial Rodhas.

Aulestia, P. (2019). *Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del Cantón Quito*. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio institucional. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6646/1/t2870-mba-aulestia-gestion.pdf>

Banda, J. (2021). *Gestión de cuentas y su influencia en la liquidez de la empresa comercio y Transportes JIBA EIRL 2018-2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]. Repositorio institucional. <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/upagu/1646/8.1.%20tesis%20sust.%20publica%20%2070212831%20banda%20calderon%20julian%20%28%202021%29.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Bellido S. Pedro (2020). *Gestión financiera*. Editorial Técnico Científica SA.

Benites, J. (2019). *Propuesta de plan de mejora de control interno de las cuentas de la inmobiliaria "mandate paules CÍA. LTDA*. [Tesis de pregrado, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología]. Repositorio institucional, <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/2055/1/proyecto%20de%20grado%20de%20benites%20benitez.pdf>

Castañeda, F. (2019). *Cuentas y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras*, [Tesis de pregrado, Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Repositorio institucional. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2794/1/t-ulvr-2576.pdf>

- Castro, J. (2021, agosto 27). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. México. Blog Corponet. Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Congreso (2021). *Ley N° 26887, Ley General de Sociedades*. Lima. Recuperado de: <https://docs.peru.justia.com/federales/leyes/26887-dec-5-1997.pdf>
- Congreso (2021). *Código de Comercio*. Promulgado:15.02.1902. Vigencia: 01.07.1902. Recuperado de: <https://scc.pj.gob.pe/wps/wcm/connect/3c0d35804d90aee08507f5db524a342a/c%3%b3digo+de+comercio.pdf?mod=ajperes&cacheid=3c0d35804d90aee08507f5db524a342a>
- Consejo Normativo de Contabilidad (2019). *Plan Contable General Empresarial*. Recuperado de: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/pcge/pcge_2019.pdf
- Duque, L (2019). *Gestión de las cuentas y su incidencia en la liquidez de la empresa*. [Tesis de pregrado, Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Repositorio institucional. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2685/1/t-ulvr-2479.pdf>
- Erazo, J. (2020). *La gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa Biomax, durante el período 2018-2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio institucional. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6488/1/la%20gesti%3%93n%20financiera%20y%20su%20efecto%20en%20la%20rentabilidad%20de%20la%20empresa%20bio%20max%20durante%20el%20per%3%8dodo%202018-2019.pdf>
- Espinoza, L. (2019). *Modelo de gestión financiera para mejorar los niveles de liquidez y riesgo de la Junta General de Usuarios del Sistema de Riego Milagro*. [Tesis de maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil]. Repositorio institucional. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2978/1/tm-ulvr-0089.pdf>

- Flores, J. (2020). *Gestión financiera empresarial: Teoría y Práctica*. CECOF Asesores.
- Gálvez, C. & Pinilla, K. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar, teoría y aplicación*. Santiago de Chile. Universidad del BíoBío. Recuperada de: <http://repopib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1210/1/galvez%20mena%2c%20claudia%20l.pdf>
- Gitman, L. (2018). *Gestión financiera*. Harper & Row Latinoamericana.
- Guzmán, D. & Martínez, L. (2019). *Herramientas de gestión financiera en las organizaciones no lucrativas que divulgan información financiera, social y ambiental en Colombia*. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio institucional. https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13488/1/2019_herramientas_gesti%3b%3n_financiera.pdf
- Huamaní, P. & Huamaní, V. (2020). *Gestión financiera a corto plazo y su incidencia en el rendimiento de una imprenta, del distrito de Miraflores, 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio institucional. <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/autonoma/1112/1/huamani%20carrillo%2c%20virginia%20janeth%20edith%3b%20huamani%20huamani%2c%20pablo%20joel.pdf>
- Huerta, R. & Rivera, J. (2019). *Cuentas y su incidencia en el capital de trabajo de la Empresa Oleaginosas Padre Abad S.A. Provincia de Padre Abad Departamento de Ucayali, 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada de Pucallpa]. Repositorio institucional http://repositorio.upp.edu.pe/bitstream/upp/170/1/tesis_huerta_rivera.pdf
- Johnson, G. y Scholes, K. (2018) *Dirección Estratégica*. Madrid: Prentice May International Ltd.

- Koontz, H & O'Donnell, C. (2018) *Administración Moderna*. Litográfica Ingramex S.A.
- Llempen, R. (2018). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones AQUARIO S SAC, Chiclayo – 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio institucional.
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5688/llempen%20guerrero%2c%20ana%20melva.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Maldonado, K. (2019). *Análisis de las cuentas e implementación de políticas de cobro a la empresa A&A electrodomésticos de la ciudad de Loja en el período 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Loja]. Repositorio institucional.
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/22276/1/katherine%20cecibel%20maldonado%20carrion.pdf>
- Medrano, L. y Velásquez, Y. (2018). *Gestión de cuentas y su influencia en la liquidez de la empresa Sedapal, lima periodo 2013-2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada Telesup]. Repositorio institucional.
<https://repositorio.utelesup.edu.pe/bitstream/utelesup/895/1/medrano%20zapata%20lad%20flor-velasquez%20ceras%20yanet.pdf>
- Molina, D. & Vásquez, Y. (2019). *Incidencia de las cuentas con plazos vencidos en una empresa vallecaucana durante el periodo 2016-2019 y su impacto en la liquidez, bajo una perspectiva de las normas internacionales de Información Financiera NIIF*. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia] Repositorio institucional.
https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/15478/1/2019_incidencias_cuentas_vencidas.pdf
- Nunton, L. (2020). *Las cuentas y su relación en la liquidez de corporación Lindley S.A., periodos 2012-2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada de Tacna]. Repositorio

institucional.

<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1608/nunton-maquera-keily.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Poma, Y., Ramos, K. & Sulca, K. (2020). *La gestión financiera y la liquidez en la Empresa Sirex Medica Perú Sac., periodo 2017 – 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Callao]. Repositorio institucional. http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5668/poma_ramos_sulca_fcc_2020.pdf?sequence=4&isallowed=y

Ross, S., Westerfield, D. y Jeffrey, J. (2018). *Finanzas corporativas*. IRWIN.

Silva, U. (2021). *¿Cómo lograr una eficaz gestión de cobranza?* Diario Gestión. Recuperada de: <https://gestion.pe/gestion-tv/cuentas-claras/importancia-de-contar-con-una-eficaz-gestion-de-cobranza-noticia/>

Silvera, J. (2018). *La influencia de la gestión financiera en las mypes comerciales del distrito de surquillo en el año 2014*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Federico Villarreal]. <http://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/unfv/2265/silvera%20goyzueta%20jorman%20alexander.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Solano, L. (2018). *Cuentas y su incidencia en la liquidez de la empresa mercantil S.A.C. año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio institucional. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20liquidez%20de%20la%20empresa%20mercantil%20s.a.c.%20a%20c3%91o%202018.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Steiner, G. (2018). *Planeación Estratégica*. Compañía Editorial Continental SA. De CV.

Tene, V. (2019). *Modelo de gestión financiera para la cooperativa de ahorro y crédito indígena Sac Ltda., del Cantón Ambato, Provincia Tungurahua período 2020*. [Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo]. Repositorio institucional. <http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/13668/1/22t0534.pdf>

Terry, G. (2018). *Administración*. Compañía Editorial Continental SA.

Terry, George R. (2012) *Administración*. Compañía Editorial Continental SA.

Vega, R. (2018). *Gestión financiera*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana del Norte Lima].
Repositorio institucional.
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23223/vega%20flores%2c%20monica%20rosmary.pdf?sequence=6&isallowed=>

ANEXOS

Anexo A: Matriz de consistencia

LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL COBRO DE LAS CUENTAS EN UNA EMPRESA COMERCIAL DE LIMA METROPOLITANA, AÑO 2021

VARIABLES Y DIMENSIONES	PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	MÉTODO
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: X. Gestión financiera empresarial DIMENSIONES: X.1. Planeación financiera X.2. Dirección financiera X.3. Control financiero X.4. Eficiencia financiera X.5. Efectividad financiera</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE: Y. Cobro de las cuentas empresariales DIMENSIONES: Y.1. Políticas de ventas Y.2. Políticas de cobranza Y.3. Provisión de cobranza Y.4. Rentabilidad empresarial Y.5. Liquidez empresarial</p> <p>DIMENSIÓN ESPACIAL Z. Empresa comercial de Lima Metropolitana</p>	<p style="text-align: center;">Problema general</p> <p>¿Cuál es la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?</p> <p style="text-align: center;">Problemas específicos</p> <p>a) ¿Cuál es la relación entre la planeación financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?</p> <p>b) ¿Cuál es la relación entre la dirección financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?</p> <p>c) ¿Cuál es la relación entre el control financiero y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?</p> <p>d) ¿Cuál es la relación entre la eficiencia financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?</p> <p>e) ¿Cuál es la relación entre la efectividad financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo general</p> <p>Determinar la relación entre la gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p style="text-align: center;">Objetivos específicos</p> <p>a) Determinar la relación entre la planeación financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>b) Determinar la relación entre la dirección financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>c) Determinar la relación entre el control financiero y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>d) Determinar la relación entre la eficiencia financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>e) Determinar la relación entre la efectividad financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p>	<p style="text-align: center;">Hipótesis general</p> <p>La gestión financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p style="text-align: center;">Hipótesis específicas</p> <p>a) La planeación financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>b) La dirección financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>c) El control financiero se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>d) La eficiencia financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p> <p>e) La efectividad financiera se relaciona en alto grado con el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana.</p>	<p>Esta investigación es de tipo aplicada. La investigación es del nivel descriptivo-explicativo. En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo El diseño que se aplicó fue el no experimental. La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas. La muestra estuvo conformada por 100 personas Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico. Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental. Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizaron fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis. Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS. Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>

Anexo B: Encuesta

Instrucciones generales:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con una empresa comercial.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de: La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021.

Para contestar considere la siguiente Escala Likert:

- 1 Estoy en total desacuerdo
- 2 Parcialmente en desacuerdo
- 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4 Solo parcialmente de acuerdo
- 5 Estoy en total acuerdo

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima

Metropolitana, año 2021.

Nr	Pregunta	1	2	3	4	5
	Variable independiente: X. Gestión financiera empresarial					
11	¿Considera usted que la gestión financiera consiste en planear, dirigir y controlar los recursos dinerarios con el propósito de lograr eficiencia y efectividad en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
	Dimensión: X.1. Planeación financiera					
2	¿Estima usted que la planeación financiera es la previsión de recursos para llevar a cabo las actividades en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
3	¿Considera usted que el plan financiero es la herramienta donde se plasman las necesidades de recursos en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
	Dimensión: X.2. Dirección financiera					

4	¿Estima usted qué dirección financiera es la actividad que permite liderar y tomar decisiones adecuadas sobre los recursos en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
5	¿Considera usted que el manual de políticas es un documento de gran ayuda para llevar a cabo la dirección financiera en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
Dimensión: X.3. Control financiero						
6	¿Estima usted qué el control financiero permite verificar en forma previa, simultánea y posterior los recursos financieros en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
7	¿Considera usted qué el plan de control es el documento que marca la pauta para la ejecución de acciones de control de los recursos en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
Dimensión: X.4. Eficiencia financiera						
8	¿Estima usted qué la eficiencia financiera es el elemento que permite racionalizar los recursos y obtener de los mismos un mayor aprovechamiento en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
9	¿Considera usted qué el plan estratégico es una herramienta que sirve de base para llevar a cabo las actividades con eficiencia financiera en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					

	Dimensión:				
	X.5. Efectividad financiera				
10	¿Estima usted qué la efectividad financiera es el instrumento que permite lograr las metas, objetivos y misión en una empresa comercial de Lima Metropolitana?				
11	¿Considera usted qué el plan operativo y otros documentos empresariales son las guías para lograr la efectividad en una empresa comercial de Lima Metropolitana?				
	Variable dependiente:				
	Y. Cobro de las cuentas empresariales				
12	¿Estima usted qué el cobro de las cuentas empresariales tanto comerciales como no comerciales es la recuperación de los créditos otorgados a los clientes en una empresa comercial de Lima Metropolitana?				
	Dimensión:				
	Y.1. Políticas de ventas				
13	¿Considera usted las políticas de ventas son los lineamientos para realizar las ventas en las distintas modalidades en una empresa comercial de Lima Metropolitana?				
14	¿Estima usted qué el manual de políticas de ventas es la guía para realizar las operaciones de ventas en mejores condiciones en una empresa comercial de Lima Metropolitana?				

	Dimensión:					
	Y.2. Políticas de cobranza					
15	¿Considera usted las políticas de cobranzas son los lineamientos para entregar créditos, realizar las cobranzas y realizar las provisiones en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
16	¿Estima usted que los procedimientos de cobranza son los pasos que sigue el área de cobranzas para concretar el cobro de las operaciones de crédito entregadas a los clientes y otras entes en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
	Dimensión:					
	Y.3. Provisión de cobranza					
17	¿Considera usted que la provisión es un instrumento para que una cuenta por cobrar pase a ser un gasto desde el punto de vista contable y tributario en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
18	¿Estima usted que el plan contable empresarial contiene las cuentas y el tratamiento para la provisión de cobranza en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
	Dimensión:					
	Y.4. Rentabilidad empresarial					

19	¿Considera usted que la rentabilidad empresarial es el beneficio obtenido sobre las ventas, activos y patrimonio en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
20	¿Estima usted que el estado de resultados es el documento base para determinar la utilidad neta que servirá de base para determinar el beneficio sobre las ventas, activos y patrimonio en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
	Dimensión: Y.5. Liquidez empresarial					
21	¿Considera usted que la liquidez empresarial es la resultante del cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					
22	¿Estima usted que el estado de situación financiera con el activo corriente y con el pasivo corriente expresa la liquidez absoluta, ácida y general en una empresa comercial de Lima Metropolitana?					

Anexo C: Validación del instrumento de encuesta**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL****FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES****CARTA DE PRESENTACIÓN**

Lima, 02 de noviembre del 2021

Señor Doctor:

DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

Presente

Asunto: Validación de instrumento a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que siendo egresada de la Facultad de Ciencias Financieras y Contables de la Universidad Nacional Federico Villarreal, requiero validar el instrumento con el cual recopilare la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optare el Título Profesional de Contador Público.

El título de mi Plan de tesis es: **La gestión financiera y el cobro de las cuentas en una empresa comercial de Lima Metropolitana, año 2021**; siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas académicos.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación
- Matriz de consistencia
- Cuestionario de encuesta
- Ficha o certificado de validación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente:

LILIANA MERCEDES ZULOEA OLIVARES

DNI: 41842985

UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- I.1 Apellidos y nombres del experto: Domingo Hernandez Celis
 I.2 Grado académico: Doctor
 I.3 Cargo e institución donde labora: Docente EUPG-UNFV; FCFC-UNFV; UWIENER; UPN; ULP
 I.4 Dni: 40878290.
 I.5 Celular: 999774752.
 I.6 Correo: dr.domingohernandezcelis@gmail.com
 I.7 Título de la Investigación: LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL COBRO DE LAS CUENTAS EN UNA EMPRESA COMERCIAL DE LIMA METROPOLITANA, AÑO 2021
 I.8 Autora del instrumento: LILIANA MERCEDES ZULOEVA OLIVARES
 I.9 Facultad: CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES
 I.10 Nombre del instrumento: Cuestionario de encuesta

II. FICHA DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					96
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					96
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					96
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					96
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					96
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					96
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					96
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					96
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.					96
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					96
SUB TOTAL						96
TOTAL						96

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Se recomienda aplicar el instrumento por cumplir los requisitos correspondientes.

Lima, 10 de noviembre del 2021

48

FIRMA