



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución - 4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>





**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

# **Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023**

Para optar el título profesional de Contador Público

**Autores:**

Raul Antonio Sairitupac Insapillo  
<https://orcid.org/0000-0001-5690-7320>

Patrick Brandy Rios Garcia  
<https://orcid.org/0009-0004-6895-385X>

**Asesora:**

CPCC. M. Sc. Carmen Pérez Tello  
<https://orcid.org/0000-0001-5645-9695>

**Tarapoto, Perú**

**2024**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

# **Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023**

Para optar el título profesional de Contador Público

**Autores:**

Raul Antonio Sairitupac Insapillo

Patrick Brandy Rios Garcia

**Sustentado y aprobado el 17 de diciembre del 2024, por los siguientes jurados:**

\_\_\_\_\_  
**Presidente del Jurado**  
Dra. Raidith Riva Ruiz

\_\_\_\_\_  
**Secretario de Jurado**  
CPCC Mtro. Jorge Armando Tuesta Pinedo

\_\_\_\_\_  
**Vocal de Jurado**  
Econ. Dr. Jorge Fernando Gutiérrez López

\_\_\_\_\_  
**Asesor**  
CPCC. M. Sc. Carmen Pérez Tello

Tarapoto, Perú

2024



UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE SAN MARTÍN



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS

---

## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN CONDUCTENTES A GRADOS Y TÍTULOS Nº 105

**Jurado reconocido con Resolución N° 354-2023-UNSM/FCE-CF; Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad/Programa de pregrado.**

En el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, siendo las **08:00 horas** del día **martes 17 de diciembre del año dos mil veinticuatro**, inició el acto público de sustentación del trabajo de investigación denominado **"GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ EN LA EMPRESA GRUPO SELVA S.A.C., TARAPOTO 2020-2023"**, para optar el título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**; presentado por los bachilleres: **RAUL ANTONIO SAIRITUPAC INSAPILLO Y PATRICK BRANDY RIOS GARCIA**, con la asesora **CPCC. M. Sc. CARMEN PÉREZ TELLO**.

Instalada la Mesa Directiva conformada por la: **Dra. RAIDITH RIVA RUIZ** (presidenta del jurado) **CPCC Mtro. JORGE ARMANDO TUESTA PINEDO** (secretario), **Econ. Mg. JORGE FERNANDO GUTIÉRREZ LÓPEZ** (vocal), y acompañado por la **CPCC. M. Sc. CARMEN PÉREZ TELLO** (asesora); el presidente del jurado dirigió brevemente unas palabras y a continuación la secretaria dio lectura a la **Resolución N° 354-2023-UNSM/FCE-CF** y la **Resolución N° 477-2024-UNSM/FCE-CF** se designa a la nueva asesora.

Seguidamente los tesisistas expusieron su trabajo de investigación y el jurado realizó las preguntas pertinentes, respondidas por los sustentantes y eventualmente, con la venia del jurado, por la asesora.

Una vez terminada la ronda de preguntas el jurado procedió a deliberar para determinar la calificación final, para lo cual dispuso un receso de quince (15) minutos, con la participación de la asesora con voz, pero sin voto; sin la presencia de los sustentantes y otros participantes en el acto público.

Luego de aplicar los criterios de calificación con estricta observancia del principio objetividad y de acuerdo con los puntajes en escala vigesimal (de 0 a 20), según el Anexo 4.2



UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE SAN MARTÍN



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

AV. AMORARCA N° 354 - CIUDAD UNIVERSITARIA - SUCRELES

RG – CTI, la nota de sustentación otorgada resultante del promedio aritmético de los calificativos emitidos por cada uno de los miembros del jurado fue, (10); tal como se deja constar.

De acuerdo con el Artículo 40° del RG – CTI, la nota obtenida es aprobatoria y correspondiente a la calificación de...*BIEN*..... Leído este resultado en presencia de todos los participantes del acto de sustentación, el secretario dio lectura a las observaciones subsanables al informe final los autores deberán corregir y alcanzar al jurado en un plazo máximo de treinta (30) días calendario.

Se deja constancia que la presente acta se inscribe en el Libro de Sustentaciones N° 001, de la Facultad de Ciencias Económicas.

Firman los integrantes del Jurado; los autores del trabajo de investigación, la asesora, en señal de conformidad, dando por concluido el acto a las ...*9:00*.....horas, el mismo día.

Dra. RAIDITH RIVA RUIZ  
Presidente

CPCC. Mtro. JORGE ARMANDO TUESTA PINEDA  
Secretario

Econ. Mg. JORGE FERNANDO GUTIÉRREZ LÓPEZ  
Vocal

RAUL ANTONIO SAIRITUPAC INSAPILLO  
Autor 1

PATRICK BRANDY RIOS GIL  
Autor 2

CPCC. M. Sc. CARMEN PÉREZ TELLO  
Asesora

## Declaratoria de autenticidad

**Raul Antonio Sairitupac Insapillo**, con DNI N° **76267297** y **Patrick Brandy Rios Garcia**, con DNI N° **70769872**, egresadas de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias económicas de la Universidad Nacional de San Martín, autores de la tesis titulada: **Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.**

Declaramos bajo juramento que:

1. La redacción fue realizada respetando las citas y referencia de las fuentes bibliográficas consultadas, siguiendo las normas APA actuales
2. Toda información que contiene la tesis no ha sido plagiada;
3. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de nuestro accionar, sometiéndonos a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín.

Tarapoto, 17 de diciembre de 2024.



**Raul Antonio Sairitupac Insapillo**  
DNI. N° 76267297



**Patrick Brandy Rios Garcia**  
DNI. N° 70769872

## Ficha de identificación

<p><b>Título del proyecto:</b> Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 - 2023</p>	<p><b>Área de investigación:</b> Contabilidad <b>Línea de investigación:</b> Finanzas <b>Sublínea de investigación:</b> Análisis financiero <b>Grupo de investigación:</b> No aplica <b>Tipo de investigación:</b> Básica <input type="checkbox"/>, Aplicada <input checked="" type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p>
<p><b>Autores:</b> Raul Antonio Sairitupac Insapillo Patrick Brandy Ríos García</p>	<p>Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad <a href="https://orcid.org/0000-0001-5690-7320">https://orcid.org/0000-0001-5690-7320</a> <a href="https://orcid.org/0009-0004-6895-385X">https://orcid.org/0009-0004-6895-385X</a></p>
<p><b>Asesor:</b> CPCC. M. Sc. Carmen Pérez Tello</p>	<p><b>Dependencia local de soporte:</b> Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad <a href="https://orcid.org/0000-0001-5645-9695">https://orcid.org/0000-0001-5645-9695</a></p>

## **Dedicatoria**

A Dios, porque nos da salud, fortaleza y es nuestro guía en este camino al triunfo.

A nuestros padres, esta investigación es por y para ustedes porque son nuestro ejemplo a seguir.

A todas aquellas personas quienes nos motivaron para poder concluir la tesis y

A nuestro segundo hogar, la Universidad Nacional de San Martín, por ser nuestra casa de estudios que nos formó como profesionales.

Los Autores.

## **Agradecimiento**

Queremos expresar nuestro agradecimiento al CPCC. M. Sc. Carmen Pérez Tello por su constante orientación, su dedicado asesoramiento para el logro de esta tesis, de igual forma agradecer a nuestros docentes de la escuela de contabilidad Tarapoto por las enseñanzas que nos brindaron a lo largo de este proceso formativo, demostrando su total entrega. Finalmente agradecemos a nuestros padres por su apoyo y su aliento a lo largo de nuestros estudios.

Los Autores.

## Índice general

Ficha de identificación .....	6
Dedicatoria .....	7
Agradecimiento.....	8
Índice general.....	9
Índice de tablas .....	11
Índice de figuras .....	12
RESUMEN .....	13
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN.....	15
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO .....	18
2.1. Antecedentes de la investigación.....	18
2.2. Fundamentos teóricos.....	20
CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS .....	30
3.1. Ámbito y condiciones de la investigación .....	30
3.1.1. Contexto de la investigación .....	30
3.1.2. Periodo de ejecución.....	30
3.1.3. Autorizaciones y permisos .....	30
3.1.4. Aplicación de principios éticos internacionales.....	31
3.2. Sistema de variables.....	31
3.3. Procedimientos de la investigación .....	32
3.3.1. Actividades del objetivo específico 1 .....	34
3.3.2. Actividades del objetivo específico 2.....	34
3.3.3. Actividades del objetivo general.....	34
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	35
4.1. Resultado del Objetivo Específico 1.....	35

4.2. Resultado del Objetivo Específico 2.....	38
4.3. Resultado del Objetivo general .....	39
CONCLUSIONES.....	42
RECOMENDACIONES.....	43
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44
ANEXOS .....	48

## Índice de tablas

Tabla 1 Descripción de los objetivos específicos .....	32
Tabla 2 Eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.....	35
Tabla 3 Cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C .....	36
Tabla 4 Cuentas por pagar de la empresa Grupo Selva S.A.C .....	37
Tabla 5 Liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, durante el periodo 2020 – 2023.	38
Tabla 6 Prueba de normalidad.....	39
Tabla 7 Relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez.....	39

## Índice de figuras

Figura 1 Eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023. ....	35
Figura 2 Cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C.....	36
Figura 3 Cuentas por pagar de la empresa Grupos Selva S.A.C .....	37
Figura 4 Liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C.....	38

## RESUMEN

Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023

La gestión de cuentas por cobrar es un aspecto crítico para la estabilidad financiera de las empresas dedicadas al sector agropecuario, de transporte y producción, dado que estas empresas desempeñan un papel esencial en la economía global, latinoamericana y peruana. Es por ello que la investigación fue presentada con el objetivo de determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva, Tarapoto, periodo 2020 – 2023. El estudio se caracterizó por su tipología aplicada y nivel descriptivo correlacional, considerando como población y muestra a 16 colaboradores y los estados financieros correspondientes a los periodos 2020 – 2023 de la empresa mencionada, siendo necesario aplicar la técnica de la encuesta y la guía de análisis. Entre los principales resultados se destaca que la gestión de cuentas por cobrar es regular en 50%, esto debido a que las pautas de crédito también fueron regulares en 56%, el seguimiento fue bajo en 44% y las cobranzas regulares en 56%. Asimismo, los ratios de liquidez indicaron que la empresa tiene desafíos significativos en su capacidad de liquidar sus pasivos a corto plazo. Finalmente se comprobó que existe relación significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, dado que la significancia fue inferior a 0.05. Ante tales resultados el estudio concluye que una adecuada gestión de cuentas por cobrar en la cual se consideren aspectos como las pautas de crédito, seguimiento y cobranza, tendrá repercusión positiva en la liquidez de una empresa.

**Palabras clave:** cuentas, cobranza, liquidez, empresa, efectivo.

## ABSTRACT

Accounts receivable and liquidity management at Grupo Selva S.A.C., Tarapoto, period 2020 - 2023

Accounts receivable management is a critical aspect for the financial stability of companies dedicated to the agricultural, transportation and production sector, since these companies play an essential role in the global, Latin American and Peruvian economy. For this reason, the research was presented with the objective of determining the relationship between accounts receivable management and liquidity in the company Grupo Selva, Tarapoto, period 2020 - 2023. The study was characterized by its applied typology and correlational descriptive level, considering as population and sample 16 collaborators and the financial statements corresponding to the periods 2020 - 2023 of the mentioned company, requiring the application of the survey technique and the analysis guide. Among the main results, it is highlighted that accounts receivable management is regular in 50%, this is due to the fact that credit guidelines were also regular in 56%, follow-up was low in 44% and collections were regular in 56%. In addition, liquidity ratios indicated that the company has significant challenges in its ability to liquidate its short-term liabilities. Finally, it was proved that there is a significant relationship between accounts receivable management and liquidity of the company Grupo Selva S.A.C., since the significance was less than 0.05. In view of these results, the study concludes that an adequate accounts receivable management, which considers aspects such as credit guidelines, follow-up and collection, will have a positive impact on the liquidity of a company.

**Keywords:** accounts, collection, liquidity, company, cash.



## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN**

La gestión de cuentas por cobrar es un aspecto crítico para la estabilidad financiera de las empresas agropecuarias, de transporte y producción, dado que estas empresas desempeñan un papel esencial en la economía global, latinoamericana y peruana. El sector agropecuario no solo es fundamental para garantizar el suministro de alimentos y materias primas esenciales, sino que también es un motor clave para el desarrollo económico y el empleo en diversas regiones. Sin embargo, las empresas en este sector enfrentan desafíos únicos que pueden afectar significativamente su liquidez y, en consecuencia, su capacidad para operar de manera eficiente y sostenible (Escalante, 2022).

A nivel mundial, el sector agropecuario es fundamental para el suministro de alimentos y materias primas, contribuyendo significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) de muchos países. Sin embargo, la gestión de cuentas por cobrar en este sector a menudo se ve complicada por factores como los largos ciclos de producción, la estacionalidad de las cosechas y la variabilidad en los precios de los productos agrícolas. Estas condiciones pueden llevar a problemas de liquidez, afectando la capacidad de las empresas para financiar sus operaciones diarias y mantener un flujo de caja positivo (Banco Mundial, 2024).

En Latinoamérica, los desafíos para las empresas del sector agropecuario son aún más pronunciados debido a la volatilidad económica y política, las barreras logísticas y las dificultades en el acceso a financiamiento. Los agricultores y productores agropecuarios en la región a menudo enfrentan problemas relacionados con la gestión de cuentas por cobrar debido a la falta de infraestructura adecuada para el cobro eficiente y el retraso en los pagos por parte de los intermediarios y clientes. Estos problemas impactan negativamente en la liquidez de las empresas, impidiendo su crecimiento y desarrollo sostenible (Banco Mundial, 2020)

Además, es importante destacar que, para mantenerse competitivas en el mercado, las empresas deben ofrecer crédito a sus clientes. Las ventas a crédito, que se convierten en cuentas por cobrar, son esenciales para la actividad comercial de la organización. Es crucial que las decisiones de otorgar crédito se basen en un análisis crediticio riguroso, a fin de asegurar la recuperación efectiva de las deudas. Gil y Duque (2019) señalan que la falta de un análisis adecuado de crédito es una de las debilidades más comunes.

En el caso específico de Perú, la situación refleja las problemáticas regionales, pero con características adicionales relacionadas con la diversidad geográfica y climática del país. Las empresas agropecuarias peruanas deben lidiar con desafíos como la informalidad en los contratos, la falta de regulaciones claras para el cobro de cuentas y el acceso limitado a herramientas financieras modernas. Estas dificultades contribuyen a problemas persistentes de liquidez, que pueden poner en riesgo la viabilidad económica de muchas empresas en el sector agropecuario.

En el ámbito local la indagación se enfoca en la empresa Grupo Selva S.A.C con RUC: 20531420285, con domicilio fiscal en el Jr. Tahuantinsuyo 330 – Tarapoto. La empresa se especializa en la venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos, ofreciendo una amplia gama de productos esenciales para la agricultura y la ganadería, que incluyen semillas, insumos agrícolas, productos para el cuidado de los animales, entre otros. Su enfoque en el comercio mayorista permite abastecer a grandes productores, distribuidores y empresas del sector agropecuario, consolidándose como un actor clave en la cadena de suministro.

Fue creada y fundada el 7 de agosto de 2003, con la visión de convertirse en un referente en el mercado agropecuario, satisfaciendo la demanda creciente de insumos de calidad para la producción agrícola y ganadera. Desde entonces, ha logrado consolidar su presencia en el sector, aportando soluciones tanto a nivel local como regional, contribuyendo al desarrollo sostenible de las actividades agropecuarias. Asimismo, presta servicios de transporte de carga y fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno.

En relación con las pautas de crédito, se observó que no se está realizando una evaluación adecuada de los clientes antes de concederles créditos, ni se está verificando su capacidad de pago. Además, no se lleva a cabo un seguimiento efectivo de los clientes con pagos pendientes. Se identificó que los encargados de ventas no están dedicados plenamente a sus responsabilidades, lo cual afecta negativamente la recuperación de créditos. También se detectó la ausencia de una persona responsable claramente asignada para gestionar la cobranza y realizar las visitas necesarias. Asimismo, se evidenció la falta de una estrategia de cobranza judicial para los clientes que incumplen con sus pagos. Estos problemas han resultado en una baja liquidez de la empresa durante los últimos períodos.

Por lo mencionado, se realizó la presente investigación y se formuló como problema general: ¿Cuál es la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023? Y como problemas

específicos: ¿Cómo es la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023? Y ¿Cuál es la tendencia de la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023?

En relación a ellos se formuló como hipótesis general: la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 - 2023, es significativa. Como hipótesis específicas se consideró: H1: La gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023, es poco eficiente. H.2.La liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023, tiene una tendencia creciente.

Respecto al objetivo general de la investigación se planteó: determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 - 2023. Referentes a los objetivos específicos se formularon los siguientes: conocer la eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023 y analizar la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de la investigación**

##### **Nivel internacional**

Coria (2022) en Argentina, en su tesis denominada “Análisis financiero de Corto Plazo - Cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de MLH Vernet S.A”, se planteó definir una planificación financiera en el corto plazo para la empresa MLH Vernet S.A de la ciudad de General Rodríguez en la provincia de Buenos Aires. Los resultados indicaron que la gestión de cuentas por cobrar relacionadas presenta significativas deficiencias, por cuanto del 2019 al 2020 se incrementaron en 77%; mientras tanto la liquidez corriente alcanzó un índice de 2.41, liquidez seca 1.23 y liquidez instantánea 0.09. Ante tales resultados ejecutó su plan de planificación financiera a corto plazo.

Acurio (2022) dio a conocer su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su rentabilidad en la empresa Tabex, Ambato”. Los resultados indicaron que, la empresa no implementa una recuperación efectiva en la gestión de las cuentas por cobrar, ni establece políticas y procedimientos adecuados en la cobranza, por lo que la rotación de cartera en el 2018 fue de 5 veces y en el 2019 de 6 veces, el periodo promedio de cobranza fue de 73 días el 2018 y de 63 días el 2019 y el periodo promedio de pago en el 2018 fue de 768 días y el 2019 de 93 días. Mientras tanto la liquidez corriente en el 2018 fue de 1.07 y el 2019 de 1.01 y la prueba acida en el 2018 de 0.78 y en el 2019 de 0.73 lo que indica que la empresa no logró cumplir con sus deudas a corto plazo.

##### **Nivel nacional**

Villavicencio (2021) en su estudio denominado “Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo. Entre los resultados más destacados, se evidenció que la empresa presenta una deficiente gestión de sus cuentas por cobrar, reflejada en un periodo de cobro de 198 días por el servicio de carga y una disminución de la rotación de cuentas a 1.8 veces. En cuanto a la liquidez, para el año 2019, la empresa registró un ratio de liquidez corriente de 0.77, una liquidez absoluta de 0.39, una prueba ácida de 0.72 y un capital de trabajo de -1,728,703.00, lo que indica que sus activos corrientes no cubrieron los pasivos a corto plazo. Se concluyó que la gestión de cuentas por cobrar tiene un impacto negativo en la liquidez de la empresa.

Insapillo et al. (2021) publicó su artículo “Convergencia entre la Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez en una Clínica Privada”, donde determinaron el grado de relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en una clínica privada de la ciudad de Iquitos. Los resultados mostraron que el 60% de los empleados calificó la gestión de cuentas por cobrar como regular, mientras que el 40% la consideró eficiente. Además, se encontró una relación significativa (valor  $P = 0.000$ ) e inversa ( $Rho$  de Spearman = -0.702) entre la liquidez inmediata y las cuentas por cobrar en general. Específicamente, la cuenta IGV crédito fiscal a compensar mostró una relación significativa ( $\leq 0.05$ ) con la liquidez inmediata ( $Rho$  Spearman = -0.654), la liquidez corriente ( $Rho$  Spearman = -0.584) y la liquidez seca ( $Rho$  de Spearman = -0.684). En conclusión, una mejor gestión de las cuentas por cobrar contribuiría a un incremento en la liquidez de la clínica, permitiéndole cumplir con sus compromisos financieros de manera más efectiva.

### **Nivel local**

Rodríguez y Villa (2021) ejecutaron su tesis “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Ferretería Platino E.I.R.L, Tarapoto”, en la que determinaron el impacto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL, en Tarapoto, durante el año 2020. Los resultados revelaron que la empresa incumple el 64% de las actividades previstas en la lista de cotejo, debido a problemas en el reconocimiento de la deuda y en la implementación de estrategias de cobranza. La falta de un proceso adecuado en la gestión de cuentas por cobrar resultó en una pérdida de S/230,403.95 en deudas irrecuperables, dado que la empresa carece de presupuesto para adquirir sistemas de gestión de riesgos. En conclusión, se determinó que la gestión de cuentas por cobrar tiene un impacto significativo en la liquidez de la Ferretería Platino EIRL en el año 2020, ya que las pérdidas generadas por las deficiencias en dicho proceso obstaculizaron el aumento de los índices de liquidez.

Torres (2023) realizó su investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Matepco SAC, distrito de Tarapoto”. Entre los principales resultados, se identificaron como actividades clave de la gestión de cuentas por cobrar el reconocimiento de la deuda y la cobranza de la deuda. Sin embargo, se observó que estas actividades no fueron ejecutadas adecuadamente por los colaboradores, lo que generó deficiencias que impactaron negativamente en la liquidez de la empresa. Este efecto fue más notorio en la liquidez absoluta, la cual disminuyó de un índice de 1.18 en 2021 a 0.42 en 2022. En conclusión, determinó que la gestión de cuentas por cobrar tiene un impacto significativo en la liquidez de la empresa.

## **2.2. Fundamentos teóricos**

### **Gestión de cuentas por cobrar**

#### **Gestión**

Garrido (2021) explica que la gestión es un proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades de una organización o empresa con el objetivo de alcanzar sus metas y objetivos de manera eficiente y efectiva.

González y Domínguez (2014), mencionan que es la acción o habilidad de administrar y supervisar las operaciones, proyectos o procesos para lograr resultados exitosos y alcanzar los objetivos establecidos, utilizando de manera adecuada los recursos disponibles.

Sánchez (2016), sostiene que comprende un conjunto de actividades y procesos que se llevan a cabo para coordinar, optimizar y dirigir los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos de una empresa u organización, con el fin de obtener resultados favorables y mejorar su desempeño en el mercado.

#### **Tipos de gestión**

Sánchez (2016), describe los tipos de gestión, detallados a continuación:

- Gestión empresarial: Implica planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades y recursos de la empresa para alcanzar rentabilidad, incluyendo decisiones estratégicas y la administración de áreas como finanzas, recursos humanos, producción y marketing.
- Gestión humana: Enfocada en el manejo de los recursos humanos, abarca selección, contratación, capacitación, evaluación del desempeño y bienestar de los empleados.
- Gestión de calidad: Busca asegurar que los productos y servicios cumplan con estándares de calidad, mediante control de procesos y mejora continua.
- Gestión de riesgo: Identifica y mitiga riesgos para minimizar eventos adversos y reducir su impacto en la organización.
- Gestión comercial: Centrada en la venta de productos o servicios, incluye investigación de mercado, estrategias de ventas, distribución y servicio al cliente.

- Gestión tecnológica: Se ocupa de la adopción y actualización de tecnologías para mejorar la eficiencia y competitividad, gestionando proyectos tecnológicos y seguridad de la información. (p.54).

### **Cuentas por cobrar**

Bolaños (2016), da a conocer que las cuentas por cobrar son una categoría contable que representa las deudas pendientes de pago que los clientes tienen con una empresa por bienes o servicios vendidos a crédito. Estas cuentas reflejan el monto total de dinero que la empresa espera recibir en un futuro cercano y son activos corrientes en el balance general. (p.67)

Castro (2014), expone que son los montos adeudados a una empresa por sus clientes o deudores como resultado de ventas a crédito. Representan el dinero que se espera recibir en el futuro por las ventas realizadas en el presente y son un componente importante para evaluar la liquidez y la salud financiera de la empresa. (p.19).

### **Políticas de cuentas por cobrar y políticas de cobranza**

Bolaños (2016), expone sobre las políticas de las cuentas por cobrar, son las líneas y estrategias establecidas por una empresa para gestionar de manera efectiva las cuentas que tienen sus clientes por concepto de ventas a crédito. Estas políticas definen cómo la empresa otorga crédito a sus clientes, cómo se evalúa la capacidad de pago de los mismos, los plazos de cobro, las condiciones de pago, las acciones a tomar en caso de morosidad y las políticas de cobranza (p. 37).

Estas políticas son fundamentales para mantener un equilibrio entre la generación de ventas y el riesgo de incobrabilidad. Un enfoque adecuado en estas políticas puede mejorar la liquidez de la empresa, reducir el riesgo de pérdidas por cuentas incobrables y mejorar las relaciones con los clientes. Es importante que estas políticas sean claras y estén bien comunicadas a todos los empleados involucrados en el proceso de venta y cobranza para asegurar su cumplimiento y eficacia.

Por otro lado, Saucedo (2020), señala que las políticas de cobranza son un conjunto de normas, procedimientos y estrategias establecidas por una empresa u organización para gestionar de manera eficiente y efectiva el proceso de recuperación de cuentas por cobrar vencidas o pendientes de pago por parte de los clientes. Entre sus indicadores se señala:

- Políticas restrictivas: se caracterizan por ser más estrictas y rigurosas en cuanto a los plazos y condiciones de pago que se ofrecen a los clientes. Estas políticas limitan el otorgamiento de crédito y buscan minimizar el riesgo de incobrabilidad.
- Políticas racionales: buscan mantener un equilibrio entre la generación de ventas y la minimización del riesgo de incobrabilidad. Estas políticas se basan en un análisis cuidadoso de la capacidad de pago de los clientes y en la implementación de plazos y condiciones de pago que sean razonables y acordes con la situación financiera de cada cliente (p.62).

### **Gestión de cuentas por cobrar**

Saucedo (2020), expone que es un conjunto de acciones y estrategias implementadas por una empresa para administrar eficientemente las cuentas pendientes de pago de sus clientes. Esto incluye la evaluación del riesgo crediticio, el establecimiento de plazos de pago, el seguimiento de las cuentas vencidas, la aplicación de políticas de cobranza y la optimización del flujo de efectivo (p.12).

Bravo (2007), menciona que representa el proceso de supervisar y controlar las deudas pendientes de los clientes de una empresa, con el objetivo de asegurar que los pagos se realicen en tiempo y forma. Esto implica mantener una comunicación efectiva con los clientes, aplicar políticas de crédito adecuadas, implementar estrategias de cobranza proactivas y establecer sistemas de seguimiento para garantizar la recuperación oportuna de los montos adeudados. (p.10)

Merton (2013), indica que involucra la gestión de los activos circulantes que representan las ventas a crédito realizadas por una empresa. Implica la supervisión de los plazos de pago acordados con los clientes, el análisis de la capacidad de pago de los mismos, la identificación de cuentas vencidas y la aplicación de medidas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones de pago, todo con el objetivo de mantener un equilibrio entre la generación de ventas y el riesgo de incobrabilidad. (p.214).

### **Objetivo de la gestión de cuentas por cobrar**

Bolaños (2007), menciona que, el objetivo principal de la gestión de cuentas por cobrar es asegurar que la empresa pueda recuperar de manera oportuna y eficiente los montos pendientes de pago por parte de sus clientes que han realizado compras a crédito. Por tanto, busca mantener un equilibrio entre generar ventas a crédito para impulsar el crecimiento de la empresa y asegurar que los pagos se realicen oportunamente para garantizar la liquidez y la estabilidad financiera. (p.70).

## **Importancia**

Bravo (2007), señala que la gestión de cuentas por cobrar es esencial para asegurar la estabilidad financiera de la empresa, minimizar el riesgo crediticio y mantener una relación positiva con los clientes, todo ello contribuyendo a un crecimiento sostenible y exitoso del negocio. Una gestión efectiva de cuentas por cobrar permite acelerar la recuperación de los pagos pendientes, lo que mejora el flujo de efectivo y proporciona a la empresa los recursos necesarios para operar, invertir en nuevos proyectos y cumplir con sus obligaciones financieras. Implica la aplicación de políticas de crédito adecuadas, la evaluación de la capacidad de pago de los clientes y el seguimiento oportuno de las cuentas vencidas; esto ayuda a reducir el riesgo de pérdidas por cuentas incobrables y protege los ingresos de la empresa. Además, al disminuir los retrasos en los pagos y minimizar las cuentas incobrables, se mejora la rentabilidad de la empresa al maximizar los ingresos y minimizar los costos asociados con la gestión de cuentas por cobrar. (p.37).

## **Naturaleza de las cuentas por cobrar**

Merton (2013) explica que la gestión de cuentas por cobrar es una función estratégica y operativa que busca administrar y controlar de manera eficiente los activos circulantes asociados con las cuentas pendientes de pago de los clientes. Estas cuentas no se limitan únicamente a los derechos de cobro derivados de la venta de bienes o servicios, igualmente engloban una variedad de derechos diversos, como préstamos a subsidiarias, préstamos a altos empleados o ejecutivos, derechos frente a diferentes empresas, reembolsos de impuestos y avances a proveedores (p.243).

Tanto los documentos con características comerciales como las cuentas de ingresos a menudo indican cantidades que son bastante significativas, y ambos deben reflejarse por separado en la sección de actividades en curso del balance general, indicando su valor neto (p.243).

## **Cuentas incobrables**

Saucedo (2020) señala que las cuentas incobrables son aquellas cuentas pendientes de pago por parte de los clientes o deudores que la empresa ha determinado que no podrá recuperar. Estas cuentas se consideran irrecuperables debido a diversos motivos, como la insolvencia del cliente, quiebra, desaparición del negocio o falta de capacidad para realizar el pago. Se presentan como una pérdida para la empresa y se deben registrar como gastos en el estado de resultados para reflejar la disminución del valor de los activos circulantes y ajustar el valor neto realizable de las cuentas por cobrar. Es

importante que las empresas evalúen y registren adecuadamente las cuentas incobrables para reflejar su impacto en los estados financieros y tomar medidas para mitigar el riesgo de incobrabilidad en el futuro.

### **Clasificación de las cuentas por cobrar**

Castro (2014), presenta la clasificación de las cuentas por cobrar, las cuales deben ser catalogadas como activos corrientes y, a su vez, ser incluidas en el Estado de Situación Financiera.

- **Cuentas por cobrar comerciales:** Son los montos pendientes de pago que una empresa tiene derecho a recibir de sus clientes o deudores como resultado de ventas de bienes o servicios realizadas en el curso normal de su actividad comercial. (p. 25).
- **Cuentas por cobrar diversas:** Son los montos pendientes de pago que una empresa tiene derecho a recibir de sus clientes o deudores, distintos a las cuentas comerciales, debido a transacciones o conceptos diversos como préstamos a empleados, derechos frente a otras empresas, reembolsos de impuestos, entre otros (p.26).

### **Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar**

Con el fin de evaluar la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C. Se empleó la teoría de Saucedo (2020). Lo cual se distribuye en las siguientes dimensiones e indicadores:

**a. Pautas del crédito:** Definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, capacidad de pago, plazos de pago para establecer y hacer cumplir los criterios de crédito.

Tiene como indicadores:

- **Evaluación:** Previa verificación a través de datos otorgados por el cliente, así como su procedencia. Se debe evaluar a los nuevos clientes, sin descuidar a los antiguos por más que se lleve tiempo trabajando con ellos.
- **Capacidad de pago:** Cantidad máxima de los ingresos que tienen el cliente para destinar al pago de sus deudas.
- **Periodo de pago:** Tiempo estimado y necesario para que los clientes efectúen los pagos correspondientes (p.63).

**b. Seguimiento:** Las cuentas por cobrar son fundamentales para cualquier empresa, ya que pueden dar lugar a pérdidas causadas por retrasos o falta de pago de

las obligaciones. En la selección de los clientes, se lleva a cabo un análisis individual de cada solicitud, mientras que otras instituciones utilizan un sistema de calificación crediticia o combinan ambas tareas para aprobar o rechazar las solicitudes, teniendo en cuenta el producto solicitado.

Tiene como indicadores:

- **Verificación de crédito:** Es una comprobación de la solvencia económica. Se lleva a cabo cuando la empresa que otorga el crédito revisa todos los documentos necesarios del crédito para determinar si pueden aprobarlo o no, así mismo lo compara con el activo de la empresa.
- **Formas de comunicación:** Son todos los medios necesarios para dar con la ubicación del cliente, como llamadas telefónicas, visitas domiciliarias, envíos de carta.
- **Cronograma de pagos:** Es una herramienta muy importante en los créditos, pues define las fechas de pago en las que se deberá cancelar las cuotas correspondientes de los pagos.

**c. Cobranza de los créditos:** Designar a aquellos que serán las personas a cargo de efectuar los cobros. Es decir, definir al responsable de las cobranzas.

Tiene como indicadores:

- **Cobranza formal:** proceso de recuperación de pagos pendientes que se realiza mediante métodos y acciones formales y estructuradas. Generalmente, involucra el envío de notificaciones, recordatorios, estados de cuenta y cartas de cobranza.
- **Cobranza judicial:** Cuando la cobranza formal no logra obtener el pago adeudado, se recurre a la vía judicial para exigir el cumplimiento de la deuda.
- **Cobranza extrajudicial:** Proceso de recuperación de pagos pendientes que se realiza sin involucrar los tribunales. Consiste en pactar nuevas fechas de cancelación, plazos o disminución de intereses (p.64).

### **2.2.1. Liquidez**

Rubio (2014), refiere que la liquidez en términos generales es la habilidad de una institución empresarial o sujeto para transformar sus activos en efectivo de forma veloz y sin pérdida significativa de los valores de los mismos (p.16). Contreras (2016), indica que en el ámbito financiero se la conoce como la disponibilidad de recursos financieros líquidos para hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo. (p.23).

Representa la facilidad con la que un negocio u organización puede cumplir con sus deudas y responsabilidades financieras sin tener que acudir a la venta apresurada de activos o pedir préstamos adicionales. (Sevilla, 2017, p.2).

También se puede entender como la posibilidad de una empresa para financiar sus actividades diarias y mantener una posición financiera saludable a través de la disponibilidad de efectivo y equivalentes de efectivo (Granel, 2018, p.1).

### **Importancia**

De acuerdo con Ortega (2014), la liquidez es de vital importancia para cualquier empresa u organización, ya que representa su capacidad para afrontar sus obligaciones de pago a corto plazo de manera oportuna y sin dificultades. Un nivel adecuado de liquidez garantiza que la empresa pueda cumplir con sus compromisos financieros, como pagar a proveedores, salarios de empleados, impuestos y otros gastos operativos esenciales. Además, la liquidez proporciona una base sólida para enfrentar situaciones imprevistas o emergencias financieras sin tener que recurrir a préstamos costosos o vender activos de manera precipitada (p.13).

Es importante, porque permite la toma de decisiones financieras estratégicas. Una empresa con buena liquidez está en una posición más favorable para aprovechar oportunidades de inversión, expandir sus operaciones, realizar adquisiciones o negociar contratos favorables. Además, una alta liquidez puede mejorar la confianza de los inversionistas y acreedores, lo que puede resultar en condiciones de financiamiento más favorables y una mayor valoración de la empresa en el mercado. En resumen, mantener un adecuado nivel de liquidez es esencial para la estabilidad financiera, el crecimiento sostenible y la capacidad de enfrentar los desafíos económicos que puedan surgir en el entorno empresarial. (p.14).

### **Estrategias para obtener liquidez**

Granel (2018) propone diversas estrategias para mejorar la liquidez de una empresa, entre las que destacan el control riguroso de las cuentas mediante el uso de un presupuesto de tesorería, así como prestar especial atención a los gastos financieros relacionados con intereses y comisiones de deudas. También sugiere analizar las necesidades para evitar salidas innecesarias de capital, renegociar plazos de pago para extenderlos en beneficio de la empresa, y revisar los márgenes de venta, enfocándose en clientes que generen más costos que beneficios. Además, recomienda elaborar presupuestos orientados a la reducción de gastos, utilizar herramientas de gestión para

corregir desviaciones, revisar los gastos habituales en busca de oportunidades de ahorro, y analizar la operatividad para eliminar ineficiencias.

### **Riesgos de no tener liquidez**

Sevilla (2017), revela los principales riesgos de no tener liquidez en una empresa:

#### **1- No ser capaces de afrontar una emergencia**

Es fundamental contar con un fondo de emergencia líquido y de fácil acceso en cualquier momento. Si no se dispone de tal fondo, es probable que en situaciones de emergencia se recurra a créditos bancarios, préstamos personales, tarjetas de crédito o préstamos de nómina. Sin embargo, es importante evitar solicitar créditos para emergencias, especialmente si la falta de un fondo de emergencia se debe a estar endeudado (p.17).

#### **2- Verse forzado a vender en mal momento**

En la sociedad, es común que, ante dificultades económicas, las personas opten por vender su patrimonio para obtener liquidez. Aunque esto pueda parecer una solución razonable, en realidad, la necesidad de vender de manera urgente puede llevar a obtener beneficios inferiores a lo deseable. Por otro lado, algunas personas pueden decidir invertir todo su dinero en épocas de bonanza económica con el objetivo de obtener mayores rendimientos. Sin embargo, situaciones inesperadas, como el desempleo o un accidente, pueden obligar a vender todos los activos rápidamente en un mal momento del mercado, lo que resulta en pérdidas significativas (p.18).

#### **3- Perder oportunidades de negocio**

La falta de liquidez puede también afectar las oportunidades de negocio, ya que estas oportunidades pueden surgir en momentos imprevistos. Quienes cuentan con liquidez están en mejor posición para invertir en estas oportunidades y sacar provecho de circunstancias en las que otros, apresurados por vender, deshacen de sus activos a precios muy bajos. Por lo tanto, es esencial mantener siempre una disponibilidad de liquidez para aprovechar las situaciones del mercado en beneficio propio (p.19).

##### **2.2.1.1. Ratios de liquidez**

Granel (2018) enseña que los ratios de liquidez son indicadores financieros utilizados para evaluar la capacidad de una organización empresarial para pagar sus obligaciones en el menor tiempo y medir su salud financiera en términos de liquidez. Estos ratios comparan los activos corrientes (aquellos que son capaces de convertirse velozmente

en efectivo) con sus pasivos corrientes (las deudas y obligaciones que deben pagarse en un plazo corto).

Estas herramientas son fundamentales para los analistas financieros, inversores y prestamistas, ya que ofrecen una visión rápida y clara de la solvencia de una empresa y su capacidad para afrontar sus deudas a corto plazo. Contar con ratios de liquidez adecuados resulta esencial para mantener la estabilidad financiera y asegurar la continuidad de las operaciones empresariales. El propósito primordial de las empresas es obtener beneficios a largo plazo, lo que implica que sus ingresos sean mayores que los gastos y que la rentabilidad de las inversiones supere el costo de financiamiento. A corto plazo, el objetivo es generar suficiente liquidez para cumplir con las obligaciones de pago (Granel, 2018, p.19).

### **Evaluación de la liquidez**

Con el fin de analizar la variable liquidez. Se empleó la teoría expuesta por Contreras (2016) y se tendrá en cuenta las siguientes ratios:

- **Liquidez corriente:** Señala la proporción de activos circulantes de la empresa que están siendo financiados con recursos de largo plazo. Refleja la capacidad de los activos más líquidos para cubrir las obligaciones de corto plazo o de mayor exigencia. Un resultado superior a 1 expone que la empresa cuenta con activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos a corto plazo, lo que sugiere una sólida salud financiera en términos de liquidez.

Su indicador se da a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{(Activo Corriente)}}{\text{(Pasivo Corriente)}}$$

“La interpretación de este indicador le facilita a la empresa determinar si ante una dificultad financiera que limite los ingresos: se van a pagar todos los pasivos corrientes de forma inmediata. La empresa está o no en marcha. Los activos corrientes de los que dispone la entidad pueden ser liquidados al instante por su valor en libros” (p.45).

- **Liquidez absoluta.** Se refiere a la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo utilizando únicamente sus activos más líquidos, es decir, el efectivo y los equivalentes de efectivo. Este concepto de liquidez

proporciona una visión muy estricta y conservadora de la solvencia de una empresa, ya que solo considera aquellos activos que pueden convertirse inmediatamente en efectivo sin ninguna pérdida de valor.

$$\text{Liquidez absoluta} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Prueba Ácida:** También conocido como ratio de liquidez rápida o acid test, es una métrica que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo sin tener en cuenta los inventarios. Se calcula dividiendo los activos corrientes menos los inventarios entre los pasivos corrientes. Su indicador se da a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente-Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

La prueba ácida es un valor que nos enseña la cantidad de activo líquido que tiene la empresa (activo corriente - inventarios) por cada unidad de deuda a corto plazo. Un valor más alto es beneficioso para la empresa, ya que denota una mejor liquidez (p.46).

## **CAPÍTULO III**

### **MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **3.1. Ámbito y condiciones de la investigación**

##### **3.1.1. Contexto de la investigación**

La investigación fue desarrollada en la empresa Grupo Selva S.A.C de Tarapoto, identificada con RUC 20531420285, cuya sede principal se encuentra en Jr. Tahuantinsuyo 330, en la ciudad de Tarapoto. Su actividad principal es la venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos, ofreciendo una variada selección de productos fundamentales para el sector agrícola y ganadero. Entre estos productos se incluyen semillas, insumos agrícolas, y artículos para el cuidado de animales, lo que les permite atender a grandes productores, distribuidores y otras empresas del sector agropecuario.

El enfoque de Grupo Selva S.A.C. en el comercio mayorista ha sido clave para consolidarse como un actor importante en la cadena de suministro agropecuaria, proporcionando soluciones a nivel local y regional. Además de su labor en la comercialización de insumos, la empresa ofrece servicios complementarios, como el transporte de carga y la fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno, lo que amplía su impacto en el desarrollo sostenible de las actividades agropecuarias. A lo largo de los años, Grupo Selva S.A.C. ha evolucionado con una clara visión de convertirse en un referente en el mercado agropecuario, respondiendo a la creciente demanda de productos de calidad en el sector agrícola y ganadero.

##### **3.1.2. Periodo de ejecución**

El periodo de ejecución de la investigación correspondió al año 2023, específicamente en los meses de enero a julio.

##### **3.1.3. Autorizaciones y permisos**

Fue esencial y de gran importancia obtener la debida autorización y permiso del jefe encargado de la organización objeto de estudio, como parte de una iniciativa para agilizar los procesos de recopilación de datos. Esto permitió llevar a cabo la aplicación de los instrumentos previamente preparados de manera más sencilla.

### **3.1.4. Aplicación de principios éticos internacionales**

Para llevar a cabo el estudio, fue necesario seguir completamente las directrices establecidas en el manual de investigación de la Universidad Nacional de San Martín. Asimismo, se debió reconocer y utilizar adecuadamente las contribuciones teóricas de los distintos autores mencionados en el estudio, siguiendo las Normas APA 7ª edición para citar correctamente.

Además, la investigación se rigió por los principios éticos generales de la investigación con la práctica de la honestidad, el respeto y la toma de decisiones adecuadas en cada fase del estudio. La beneficencia estuvo presente, ya que los resultados contribuyeron a la generación de conocimiento, especialmente sobre la relación de las variables.

La investigación se llevó a cabo con no maleficencia hacia las personas, enfocándose únicamente en fines académicos y evitando cualquier daño o perjuicio a los individuos involucrados. Finalmente, se veló por la justicia, evitando cualquier tipo de prejuicio o favoritismo indebido durante todo el proceso de investigación.

## **3.2. Sistema de variables**

### **3.2.1. Variables principales**

Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

Grupo de funciones clave dentro de la gestión financiera de una empresa, cuyo propósito es coordinar los distintos aspectos para aumentar el patrimonio y mitigar el riesgo de crisis de liquidez y bajas ventas. Esto se logra mediante una óptima gestión de variables como las políticas de crédito (Saucedo, 2020, p.12).

Variable 2: Liquidez

Habilidad que tiene una organización o empresa para obtener efectivo y así cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Es decir, es la facilidad con la que un activo puede ser convertido en dinero líquido (Contreras, 2016, p.23).

### **3.2.2. Variables secundarias**

La presente tesis es de nivel correlacional, no comprende variables interferentes u otros parámetros de control, relevantes para el proceso de investigación, es de diseño de investigación no experimental, no hay manipulación de variables.

**Tabla 1***Descripción de los objetivos específicos*

Objetivo específico 1: Conocer la eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.			
Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Gestión de cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pautas de crédito</li> <li>- Seguimiento</li> <li>- Cobranza de los créditos</li> </ul>	Cuestionario	Ordinal
Objetivo específico 2: Analizar la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.			
Variable abstracta	Variable concreta	Medio de registro	Unidad de medida
Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liquidez corriente</li> <li>- Liquidez absoluta</li> <li>- Prueba acida</li> </ul>	Guía de análisis documental	Ordinal

### 3.3. Procedimientos de la investigación

De manera previa antes de detallar los procesos seguidos en cada objetivo planteado, a continuación, se detallan los principales aspectos metodológicos de la investigación:

#### Tipo de investigación

La investigación se clasificó como aplicada, ya que su objetivo fue abordar un problema en particular y buscar la consolidación de conocimiento para su posterior aplicación (Hernández y Fernández, 2014, p.125). El estudio se realizó con el fin de establecer relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto año 2020 - 2023 y se pudo proporcionar posibles alternativas de solución.

#### Nivel de investigación

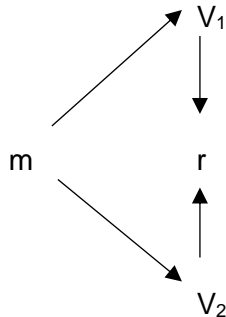
Por otro lado, el nivel de investigación fue de tipo descriptivo-correlacional, en el cual se describieron los datos y características del fenómeno o población en estudio, explorando sus dimensiones y analizando la relación existente entre ellas para comprender mejor su vinculación (Hernández y Fernández, 2014, p.127).

#### Diseño de investigación

La siguiente investigación tuvo un diseño no experimental, la cual se realizó sin manipular ninguna de las variables del estudio, estudiando su población seleccionada,

presentándolos como tal y como se presenten, donde posteriormente fueron analizados (p.129).

El esquema fue el siguiente:



Donde

m = Muestra.

$V_1$  = Gestión de cuentas por cobrar.

$V_2$  = Liquidez.

r = Relación entre las variables.

### **Población**

Comprende un conjunto completo de individuos, elementos o entidades que cumplen con las características específicas que son objeto de estudio o análisis en una investigación (Baena, 2017, p.43).

La población del trabajo investigativo estuvo compuesta por los estados financieros de la empresa Grupo Selva S.A.C. correspondientes al periodo 2020 al 2023 y por 16 colaboradores de dicha empresa.

### **Muestra**

La muestra estuvo conformada por la totalidad de la población, es decir los estados financieros de la empresa Grupo Selva S.A.C. correspondientes al periodo 2020 al 2023 y 16 colaborador de la misma empresa.

Las técnicas de procesamiento y análisis de datos en la presente investigación fueron por medio de tablas, cuadros, figuras, estadísticos ingresados en los programas y herramientas estadísticas de programas Excel y SPSS vs 24 a fin de medir la relación entre las variables del estudio, ello con la finalidad de que los resultados tengan una mayor comprensión en la investigación. Primero, se realizó el análisis descriptivo del par

de variables para reconocer su nivel; y segundo, se realizó el análisis inferencial para reconocer la relación entre los temas por medio de la aplicación estadística, como también la prueba de normalidad.

### **3.3.1. Actividades del objetivo específico 1**

Para resolver el primer objetivo específico se procedió a realizar la encuesta y aplicar el cuestionario conformado por 17 ítems a cada uno de los trabajadores de la empresa. Por consiguiente, los datos recogidos fueron ordenados y plasmados en tablas y figuras que revelaron el nivel de la variable gestión de cuentas por cobrar y sus dimensiones, posterior a ello se interpretó los resultados para luego contrastarlos con estudios que le precedieron al presente.

### **3.3.2. Actividades del objetivo específico 2**

Para resolver el segundo objetivo se solicitaron los estados financieros a la empresa, a fin de aplicar la guía de análisis y analizar los ratios de liquidez corriente, liquidez absoluta y prueba acida correspondientes al periodo 2020 al 2023, seguidamente los índices obtenidos fueron organizados en tablas y figuras para su fácil interpretación.

### **3.3.3. Actividades del objetivo general**

Para abordar el objetivo general, los datos obtenidos relacionados con el análisis de las cuentas por cobrar fueron correlacionados con la liquidez. Luego, se interpretaron los resultados y se compararon con estudios previos relevantes, proporcionando un contexto más amplio y permitiendo una evaluación exhaustiva de la información recopilada.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Luego de la aplicación de los instrumentos se procedió a desarrollar de manera ordenada los objetivos específicos propuestos. Sin embargo, de manera previa primero se detalla los resultados descriptivos alcanzados según cada variable.

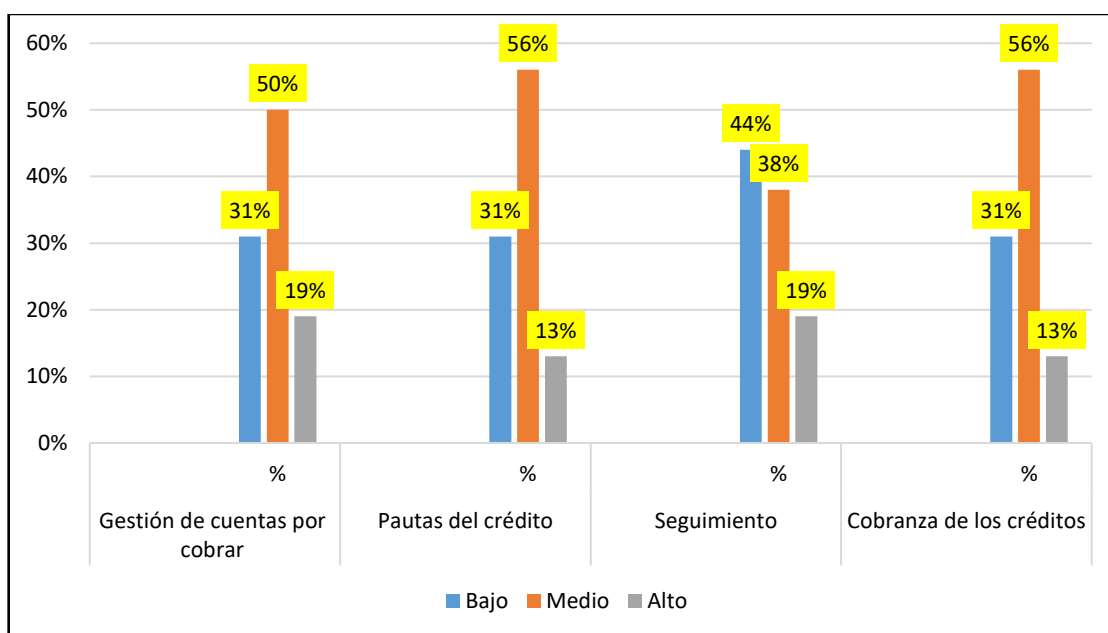
#### 4.1. Resultado del Objetivo Específico 1

**Tabla 2**

*Eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.*

Nivel	Gestión de cuentas por cobrar		Pautas del crédito		Seguimiento		Cobranza de los créditos	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Bajo	5	31%	5	31%	7	44%	5	31%
Medio	8	50%	9	56%	6	38%	9	56%
Alto	3	19%	2	13%	3	19%	2	13%
Total	16	100%	16	100%	16	100%	16	100%

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación del cuestionario



**Figura 1**

*Eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.*

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación del cuestionario

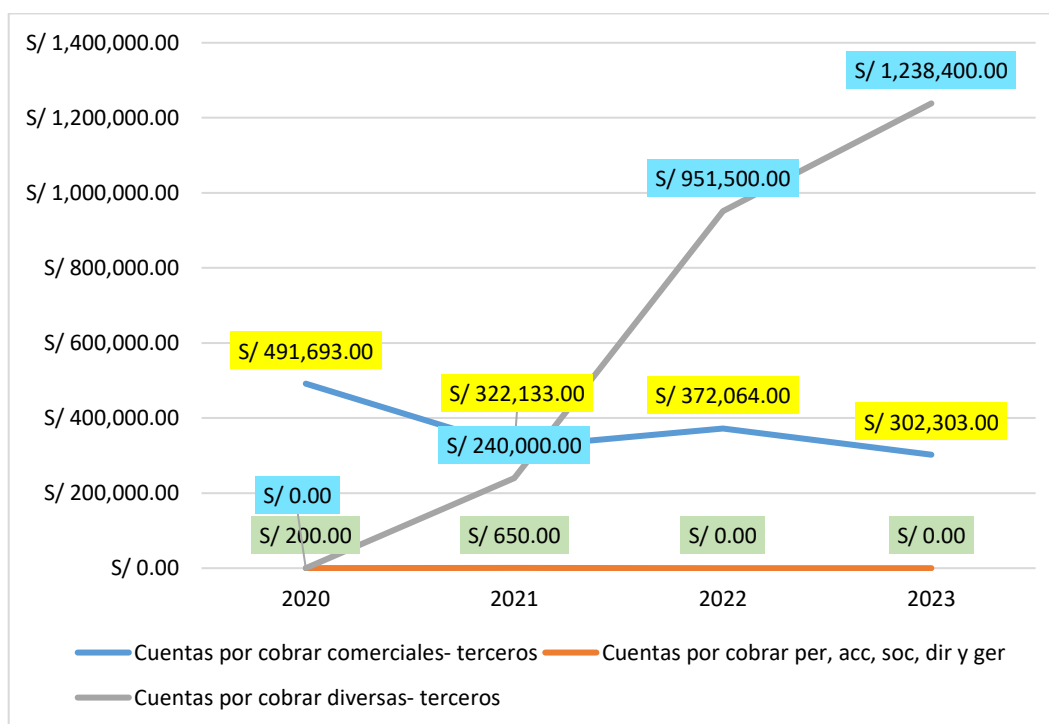
En la tabla 2 y en la figura 1 se aprecia que la eficiencia de gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C. es regular en 50%, esto debido a que la dimensión pautas de crédito también es regular en 56%, dado que los responsables del área

contable de dicha empresa consideran que la evaluación previa al otorgamiento del crédito a veces es exhaustiva, asimismo, los plazos establecidos para los pagos no siempre son razonables. Por otro lado, la dimensión seguimiento fue bajo en 44%, dado que la empresa no realiza un seguimiento riguroso del cumplimiento de los cronogramas de pagos establecidos con los clientes. Finalmente, la dimensión cobranza de los créditos también fue regular en 56%, esto debido a que no siempre la empresa realiza procesos de cobranza formal de manera eficiente y oportuna, además, los mecanismos de cobranza formal no son muy claros y no están bien definidos para todos los clientes.

**Tabla 3**  
*Cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C*

Cuentas por cobrar	2020 S/	2021 S/	2022 S/	2023 S/
Cuentas por cobrar comerciales- terceros	491,693.00	322,133.00	372,064.00	302,303.00
Cuentas por cobrar per, acc, soc, dir y ger	200.00	650.00	0.00	0.00
Cuentas por cobrar diversas- terceros	0.00	240,000.00	951,500.00	1,238,400.00
<b>Total</b>	<b>491,893.00</b>	<b>562,783.00</b>	<b>1,323,564.00</b>	<b>1,540,703.00</b>

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la guía de análisis



**Figura 2**  
*Cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C*

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la guía de análisis

En la tabla 3 y la figura 2, se observa una tendencia decreciente en las cuentas por cobrar comerciales a terceros durante los años 2020, 2021, 2022 y 2023, lo que refleja una reducción en las ventas al crédito de la empresa. En el 2020, el saldo de estas

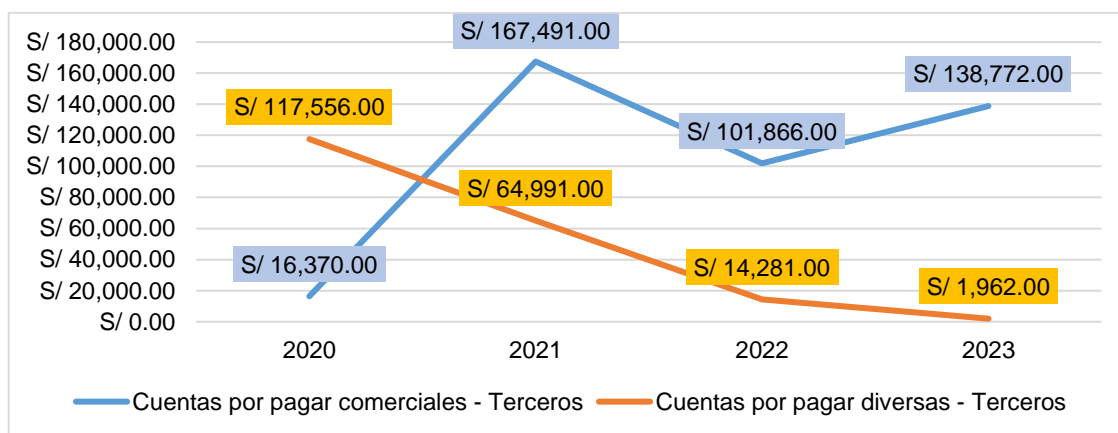
cuentas alcanzó los S/ 491,693.00, descendiendo a S/ 322,133.00 en el 2021, y aunque en el 2022 experimentaron un ligero repunte a S/ 372,064.00, para el 2023 se redujeron nuevamente a S/ 302,303.00. Este patrón sugiere una posible política de restricción en las ventas a crédito, posiblemente como respuesta a factores financieros o de mercado. Por otro lado, las cuentas por cobrar a personal, accionistas, socios, directores y gerentes experimentaron un pequeño aumento del 2020 al 2021, pasando de S/ 200.00 a S/ 650.00, pero dejaron de registrarse en los periodos posteriores, lo que podría indicar una gestión más eficiente o una eliminación de este tipo de transacciones.

En contraste, las cuentas por cobrar diversas a terceros exhibieron un notable crecimiento. En el 2021, el monto era de S/ 240,000.00, disparándose a S/ 951,500.00 en el 2022 y alcanzando los S/ 1,238,400.00 en el 2023. Este aumento puede estar vinculado a cambios en la estructura de negocios de la empresa, un mayor número de transacciones con clientes no comerciales o un cambio en las políticas crediticias aplicadas a estos terceros. En conjunto, a pesar de la disminución en las cuentas por cobrar comerciales, el total de las cuentas por cobrar muestra una tendencia general al alza, destacándose el fuerte crecimiento en las cuentas diversas, lo que revela un cambio en la dinámica financiera y operativa de la empresa durante los periodos analizados.

**Tabla 4**  
*Cuentas por pagar de la empresa Grupo Selva S.A.C*

Cuentas por pagar	2020 S/	2021 S/	2022 S/	2023 S/
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	16,370.00	167,491.00	101,866.00	138,772.00
Cuentas por pagar diversas - Terceros	117,556.00	64,991.00	14,281.00	1,962.00
<b>Total</b>	<b>133,926.00</b>	<b>232,482.00</b>	<b>116,147.00</b>	<b>140,734.00</b>

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la guía de análisis



**Figura 3**  
*Cuentas por pagar de la empresa Grupos Selva S.A.C*  
Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la guía de análisis

Los datos organizados en la tabla 4 y figura 3, revelan la tendencia de las cuentas por pagar de la empresa Grupo Selva S.A.C, las cuales presentaron fluctuaciones notables entre 2020 y 2023. Las cuentas por pagar comerciales a terceros comenzaron en S/ 16,370.00 en 2020, incrementándose significativamente a S/ 167,491.00 en 2021, pero luego disminuyeron a S/ 101,866.00 en 2022 y volvieron a aumentar a S/ 138,772.00 en 2023, lo que sugiere una inestabilidad en el manejo de las deudas comerciales. Por otro lado, las cuentas por pagar diversas a terceros presentaron una marcada disminución, pasando de S/ 117,556.00 en 2020 a S/ 64,991.00 en 2021, y luego bajaron aún más a S/ 14,281.00 en 2022 y a solo S/ 1,962.00 en 2023, lo que refleja una reducción sostenida de este tipo de deudas. En conjunto, las cuentas por pagar totales aumentaron de S/ 133,926.00 en 2020 a S/ 232,482.00 en 2021, seguido por una caída a S/ 116,147.00 en 2022, para luego subir a S/ 140,734.00 en 2023, lo que indica fluctuaciones en la estrategia de manejo de las obligaciones financieras de la empresa.

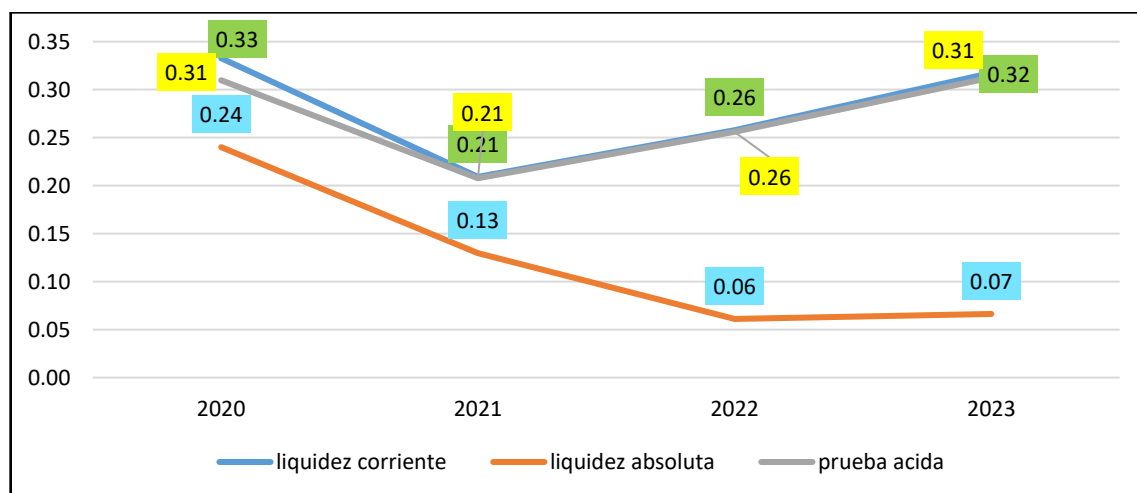
#### 4.2. Resultado del Objetivo Específico 2

**Tabla 5**

*Liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, durante el periodo 2020 – 2023.*

Ratio	Formula	2020 S/	2021 S/	2022 S/	2023 S/
Liquidez corriente	Activo Cte	3583979.00	1870065.00	1930803.00	2125993.00
	Pasivo Cte	10770336.00 = <b>0.33</b>	8941803.00 = <b>0.21</b>	7489080.00 = <b>0.26</b>	6699421.00 = <b>0.32</b>
Prueba Ácida	Activo Cte – Invent	3226115.00	1857050.00	1916522.00	2094541.00
	Pasivo Cte	10770336.00 = <b>0.31</b>	8941803.00 = <b>0.21</b>	7489080.00 = <b>0.26</b>	6699421.00 = <b>0.31</b>
Liquidez Absoluta	Efec. equiv – efec	2585679.00	1158809.00	457479.00	443543.00
	Pasivo Cte	10770336.00 = <b>0.24</b>	8941803.00 = <b>0.14</b>	7489080.00 = <b>0.06</b>	6699421.00 = <b>0.07</b>

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la guía de análisis



**Figura 4**

*Liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C.*

Nota. Datos recolectados mediante la aplicación de la guía de análisis

Tal como señala la tabla 5 y figura 4, la tendencia de los ratios de liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C. entre 2020 y 2023 muestra fluctuaciones leves, pero persistentes problemas de liquidez. La liquidez corriente comenzó en 0.33 en 2020, disminuyó a 0.21 en 2021, se recuperó ligeramente a 0.26 en 2022 y alcanzó 0.32 en 2023, lo que indica una mejora gradual pero aún insuficiente para cubrir las obligaciones a corto plazo. La liquidez absoluta presenta una tendencia descendente preocupante, bajando de 0.24 en 2020 a 0.07 en 2023, reflejando una disminución de efectivo disponible para hacer frente a las deudas inmediatas. La prueba ácida sigue un patrón similar a la liquidez corriente, con una caída de 0.31 en 2020 a 0.21 en 2021, y luego una recuperación hasta 0.31 en 2023. Aunque hay signos de recuperación, los ratios indican que la empresa aún enfrenta desafíos significativos en su capacidad de liquidar sus pasivos a corto plazo.

**Tabla 6***Prueba de normalidad*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Pautas del crédito	,835	16	,008
Liquidez	,866	16	,023

Nota: SPSS 27

La tabla 6 muestra la prueba de normalidad de Shapiro Wilk para muestras menor o igual a 50 participantes, donde la significancia alcanzada para ambas variables fue inferior a 0.05, por tal razón se aplicó la prueba de correlación Rho de Spearman para medir la asociatividad entre las variables.

### 4.3. Resultado del Objetivo general

#### Regal de decisión:

- Si la significancia obtenida es menor a 0.05, entonces existe relación.
- Si la significancia obtenida es mayor a 0.05, entonces no existe relación.

**Tabla 7***Relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez*

			Liquidez
Rho de Spearman	Gestión de cobranzas	Coeficiente de correlación	,358*
		Sig. (bilateral)	,035
		N	16

Nota: SPSS 27

En la tabla 7 se aprecia que existe relación significativa entre la variable gestión de cuentas por cobrar y la variable liquidez por cuanto la significancia obtenida fue de 0,035

y el coeficiente de correlación de ha sido 0,358 (correlación positiva moderada). Por tal razón, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

## **Discusiones**

Los resultados obtenidos para la empresa Grupo Selva S.A.C. muestran una gestión de cuentas por cobrar moderadamente eficiente, con un 50% de desempeño regular, debido a deficiencias en diversas dimensiones clave, como las pautas de crédito (56%), el seguimiento (44%) y la cobranza de créditos (56%). Estos hallazgos son consistentes con estudios a nivel internacional y nacional que resaltan la importancia de una gestión adecuada de cuentas por cobrar para mantener la liquidez empresarial. Por ejemplo, Coria (2022) en Argentina y Acurio (2022) en Ecuador identificaron deficiencias en la recuperación de cuentas y políticas ineficaces, lo que impactó negativamente en la rotación de cartera y los ratios de liquidez. A nivel nacional, estudios como el de Villavicencio (2021) en Trujillo e Insapillo et al. (2021) en Iquitos revelaron problemas similares, donde la falta de eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar condujo a una disminución significativa en los índices de liquidez. En el caso de Rodríguez y Villa (2021) en Tarapoto, las deficiencias en la implementación de estrategias de cobranza generaron deudas irrecuperables, afectando directamente la liquidez de la empresa.

Los hallazgos concernientes al segundo objetivo revelaron que los ratios de liquidez de Grupo Selva S.A.C. entre 2020 y 2023 revelan fluctuaciones leves pero persistentes problemas de liquidez, con una liquidez corriente que, aunque mejoró ligeramente hasta 0.32 en 2023, sigue siendo insuficiente para cubrir las obligaciones a corto plazo. La tendencia preocupante en la liquidez absoluta, que cayó de 0.24 en 2020 a 0.07 en 2023, indica una disminución en el efectivo disponible para enfrentar deudas inmediatas. A pesar de una recuperación parcial en la prueba ácida, los ratios siguen reflejando desafíos significativos en la capacidad de la empresa para liquidar pasivos a corto plazo. Estos resultados son coherentes con estudios internacionales y nacionales, como el de Coria (2022) y Acurio (2022), que destacan cómo la liquidez puede ser afectada negativamente por deficiencias en la gestión financiera general. Villavicencio (2021) y Rodríguez y Villa (2021) también muestran cómo problemas en la liquidez, evidenciados por ratios bajos, reflejan dificultades en el manejo de recursos para cumplir con las obligaciones a corto plazo, independientemente de las causas específicas. Insapillo et al. (2021) y Torres (2023) respaldan la conclusión de que una gestión inadecuada puede deteriorar la liquidez general, con ratios bajos que indican una capacidad insuficiente para manejar pasivos inmediatos.

La relación significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, con una significancia de 0.035 y un coeficiente de correlación de 0.358, indica una correlación positiva baja. Este hallazgo es consistente con estudios internacionales y nacionales que destacan la importancia de una gestión efectiva de cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas. Coria (2022) y Acurio (2022) muestran que, aunque la gestión de cuentas por cobrar puede tener deficiencias significativas, también puede estar asociada con una liquidez corriente relativamente alta si se manejan adecuadamente. Por otro lado, Villavicencio (2021) y Rodríguez y Villa (2021) revelan que una gestión deficiente puede resultar en ratios de liquidez bajos, reflejando una insuficiencia en cubrir pasivos a corto plazo. Insapillo et al. (2021) y Torres (2023) corroboran que una gestión de cuentas por cobrar más eficaz se asocia con una mejora en la liquidez, sugiriendo que optimizar estos procesos puede tener un impacto positivo en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras. En resumen, una gestión de cuentas por cobrar eficiente contribuye de manera significativa a la mejora de la liquidez, aunque los niveles de correlación varían en intensidad según el contexto y la ejecución.

## CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados, se concluye:

- Existe relación significativa entre la variable gestión de cuentas por cobrar y la variable liquidez por cuanto la significancia obtenida fue de 0,035 y el coeficiente de correlación de Spearman ha sido 0,358 (correlación positiva baja), lo que indica que una mejor gestión de las cuentas por cobrar tiende a estar asociada con una mejora en la liquidez, aunque la fuerza de esta relación no es particularmente alta. Esto sugiere que, si bien el manejo eficiente de las cuentas por cobrar contribuye a la liquidez, existen otros factores que también influyen en ella de manera significativa.
- La eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C. es regular, con un 50%, reflejado en una evaluación variada de sus dimensiones. La dimensión de pautas de crédito es también regular, con un 56%, ya que la evaluación previa al crédito es ocasionalmente exhaustiva y los plazos de pago no siempre son razonables. La dimensión de seguimiento es baja, con un 44%, debido a la falta de un seguimiento riguroso del cumplimiento de los pagos. Por último, la dimensión de cobranza es regular, con un 56%, ya que los procesos de cobranza formal no siempre son eficientes ni claros, y los mecanismos de cobranza no están bien definidos para todos los clientes.
- La empresa Grupo Selva SAC; desde hace muchos años viene adoleciendo de liquidez y en estos 4 años materia de estudio, no es la excepción, la empresa no está en condiciones de afrontar sus obligaciones a corto plazo, prueba de ello es que en los años 2020; 2021; 2022 y 2023; la empresa cuenta con liquidez corriente de S/ 0.33; 0.21; 0.26 y 0.32 respectivamente; así mismo, en los años 2020; 2021; 2022 y 2023; la empresa cuenta con prueba ácida de S/ 0.31; 0.21; 0.26 y 0.31 respectivamente y, en los años 2020; 2021; 2022 y 2023; la empresa cuenta con liquidez absoluta de S/ 0.24; 0.13; 0.06 y 0.07 respectivamente.

## RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta las conclusiones, se recomienda:

- A la gerencia del Grupos Selva SAC, implementar políticas de cobranza; contar con personal exclusivo para esta labor; implementar el pago por comisión de cobranza y recuperación de cuentas vencidas de ser el caso, esta labor debe ser personalizada, este medio es una alternativa que viene brindando muy buenos resultados.
- Al responsable del departamento de ventas y crédito, evaluar a cada cliente antes de otorgarle un crédito por concepto de venta de productos, asimismo, establecer un acuerdo escrito entre ambas partes y un monto límite de otorgamiento de productos a fin de evitar impagos y deudas en los clientes que pueden afectar a la empresa.
- Al administrador y responsable del área contable del grupo Selva SAC, se les recomienda, trabajar con la ayuda de todos los colaboradores para recuperar las deudas vencidas de los clientes morosos. Así mismo, crear un plan estratégico que se ajuste a las necesidades del cliente, para que pueda asumir la deuda; por ejemplo: bonos, descuentos o un cronograma más accesible para ellos y así puedan conseguir pagar su deuda a tiempo. Finalmente, crear un informe de cobros pendientes para llevar el seguimiento que corresponda.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acurio, S. S. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su rentabilidad en la empresa Tabex, Ambato [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/43b40992-d094-4c5b-96d2-5c8ff7cc1633/content>
- Arbaiza, L. (2019). *Como elaborar una tesis de grado*. Esan Ediciones
- Banco Mundial. (2020). Los sistemas agropecuarios y alimentarios de América Latina y el Caribe están listos para una profunda transformación. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/11/12/agriculture-food-systems-latin-america-caribbean-changes#:~:text=La agricultura es importante para,de todos los sistemas alimentarios.>
- Banco Mundial. (2024). *Agricultura y alimentos*. [https://www.bancomundial.org/es/topic/agriculture/overview#:~:text=El desarrollo agrícola constituye uno,habitantes en 2050 \(i\).](https://www.bancomundial.org/es/topic/agriculture/overview#:~:text=El desarrollo agrícola constituye uno,habitantes en 2050 (i).)
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. (3° Ed.). Grupo Editorial Patria. México.
- Bolaños, E. G. (2016). *Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Sus Efectos En La Liquidez En La Facultad De Una Universidad Particular*. Universidad Peruana Unión. Lima.
- Bravo, M. (2007). *“Introducción a las finanzas”*. (1° Ed.). México. Recuperado de: <http://bibliotecaforonicaraguensedecultura.com/wpcontent/uploads/2016/12/finanzas.pdf>.
- Burga, H. y Rodrigo, S. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los Indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, Periodos 2013-2017*. (Tesis pregrado). Universidad Peruana Unión. Lima – Perú. Recuperado de: [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1659/Heyner\\_Tesis\\_Licenciatura\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1659/Heyner_Tesis_Licenciatura_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Caminada, I., Lázaro, L. y Salazar, A. (2020). *“Gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, período 2015-2019”*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Callao. Callao – Perú. <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5673/TESIS%20PREGRAO-%20CAMINADA%2C%20LAZARO%2C%20SALAZAR-FCC-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Castro, J. (2014). *Beneficios de una gestión eficiente de las cuentas por cobrar*. Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>.
- Contreras, R. (2016). *Rentabilidad Financiera y Liquidez Corriente de las empresas*.
- Coria, L. Y. (2022). Análisis financiero de Corto Plazo - Cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de MLH Vernet S.A [Tesis de pregrado, Universidad Siglo 21]. [https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/27900/TFG - Coria Luz Yanela.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/27900/TFG_Coria_Luz_Yanela.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Cubas, D. y Gonzales, A. (2019). *Activo y Pasivo Corriente y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Las Canastas SRL, Tarapoto 2017*. (Tesis pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Tarapoto – Perú.
- Duran, C. (2015). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Mundo Berrezueta Carmona y Cía. Machala – Ecuador*. Recuperado de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4621/1/TUACE-2015-CA-CD00006.pdf>
- Escalante, C. E. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Agrícola Fezano S.C.R.L. de la provincia de Cañete [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. [https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/33766/Escalante Rodriguez%2C Carlos Estefanno.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/33766/Escalante_Rodriguez%2C_Carlos_Estefanno.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gaona, K. (2016). *Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014*. (Tesis pregrado). Universidad Nacional de Loja. Loja – Ecuador. Recuperado de: [dspace.unl.edu.ec › jsui › bitstream](https://dspace.unl.edu.ec/bitstream/handle/11537/33766).
- Garrido, S. (2021). *Fundamentos de gestión de empresas*. Editorial Centro de Estudios. [https://books.google.com.pe/books?id=w402EAAAQBAJ&dq=gesti%C3%B3n+de+empresas&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=w402EAAAQBAJ&dq=gesti%C3%B3n+de+empresas&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Gil, R. y Duque, A. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. 2 (3), 1-15. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html//hdl.handle.net/20.500.11763/oel1904gestion-cuentas-cobrar>
- González, F. y Domínguez, J. (2014). *Principios y fundamentos de gestión de empresas*. Ediciones Pirámide. España.
- Granel, M. (2018). *Liquidez de una empresa en Contabilidad*. Recuperado de: <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/4006400-que-liquidez-empresa-contabilidad-ejemplos>.

- Hernández, R. y Fernández, C. (2014). *Metodología de la investigación*. (6° ed.). Editorial McGraw – Hill Interamericana. México D.F.
- Insapillo, N. M., Contreras, J. L., y Vásquez, C. A. (2021). Convergencia entre la Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez en una Clínica Privada. *SCIÉND0*, 24(3), 185–187. <https://doi.org/https://doi.org/10.17268/sciendo.2021.024>
- Lorenzana, D. (2015). *Las quiebras de empresas son un problema de liquidez*. Recuperado de: <https://www.pymesyautonomos.com/actualidad/las-quiebras-de-empresas-son-un-problema-de-liquidez-el-caso-de-abengoa>
- Maslucán, M. (2018). *Control Financiero y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Cable Selva Tv Sac – Yurimaguas Periodo 2014 – 2015*. (Tesis pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto – Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3091/CONTABILIDAD%20%20Mar%C3%ADa%20Luz%20Masluc%C3%A1n%20Marchand.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Merton, R. (2013). *Finanzas*. México. Recuperado de: [https://www.academia.edu/28611827/Finanzas\\_Zvi\\_Bodie\\_y\\_Robert\\_C.\\_Merton\\_FREELIBROS.ORG](https://www.academia.edu/28611827/Finanzas_Zvi_Bodie_y_Robert_C._Merton_FREELIBROS.ORG).
- Morales, K. y Carhuanchó, I. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C. *Espíritu Emprendedor*. 4 (2), 21-40. <http://206.189.217.80/index.php/revista/article/view/195/257>
- Moreno, M. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso “Hércules Infantil”*. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Ortega, F. (2014). *Gestión de la liquidez*. Recuperado de: <https://www.casadellibro.com/libro-gestion-de-la-liquidez/9788473567336/2740748>.
- Pérez, C. y Sánchez, D. (2019). *Gestión contable y su incidencia en la liquidez de la empresa Constructora Pérez y Pérez SAC de la ciudad de Moyobamba, año 2016*. (Tesis pregrado). Universidad Nacional de San Martín. Rioja – Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3382/CONTABILIDAD%20R%20%20Cindy%20Minely%20P%C3%A9rez%20Bard%C3%A1lez%20%26%20Diana%20S%C3%A1nchez%20Mendoza.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Rodríguez, L. I., y Villa, A. J. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Ferretería Platino E.I.R.L, Tarapoto, año 2020 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo].

- [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/81537/Rodríguez\\_HLI-Villa\\_FAJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/81537/Rodríguez_HLI-Villa_FAJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rubio, P. (2014). *Manual de Análisis Financiero*. (2° Ed). Editorial Casa del Libro.
- Sánchez, R. (2016). *Gestión en empresas y organizaciones*. (2° Ed.). Edición Esic.
- Saucedo, H. (2020). *Capital de trabajo: Modelos de negocio con valor económico agregado*. IMCP.  
[https://books.google.com.pe/books?id=nzPfDwAAQBAJydq=gesti%C3%B3n+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=nzPfDwAAQBAJydq=gesti%C3%B3n+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Sevilla, A. (2017). “*Liquidez*”. Recuperado de:  
<https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Torres, E. (2023). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Matepco SAC, distrito de Tarapoto, 2022* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo].  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/133502/Torres\\_VME-SD.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/133502/Torres_VME-SD.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Valencia, S. y Huatangari, S. (2018). *La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Everis Perú S.A.C., Periodo 2012 – 2017*. (Tesis pregrado). Universidad Nacional del Callao. Callao – Perú. Recuperado de:  
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2501?show=full>.
- Vélez, G. y Guale, M. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Corpasso S.A., cantón La Libertad, año 2018*. (Tesis de pregrado). Universidad Estatal Península de Santa Elena. Ecuador. Recuperado de:  
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4967>
- Villavicencio, Y. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo].  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/80988/Villavicencio\\_ZY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/80988/Villavicencio_ZY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

**ANEXOS**

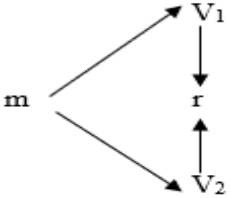
Anexo 1  
Matriz de operacionalización

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de cuentas por cobrar	Grupo de funciones clave dentro de la gestión financiera de una empresa, cuyo propósito es coordinar los distintos aspectos para aumentar el patrimonio y mitigar el riesgo de crisis de liquidez y bajas ventas. Esto se logra mediante una óptima gestión de variables como las políticas de crédito (Saucedo, 2020, p.12).	La gestión de cuentas por cobrar será evaluada por medio de un cuestionario estructurado en tres componentes: pautas de crédito, seguimiento y cobranza de créditos.	Pautas del crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Evaluación</li> <li>➤ Capacidad de pago</li> <li>➤ Periodo de pago</li> </ul>	Ordinal
			Seguimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verificación de crédito</li> <li>➤ Formas de comunicación</li> <li>➤ Cronograma de pagos</li> </ul>	
			Cobranza de los créditos	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cobranza formal</li> <li>➤ Cobranza judicial</li> <li>➤ Cobranza extrajudicial</li> </ul>	
Liquidez	Habilidad que tiene una organización o empresa para obtener efectivo y así cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Es decir, es la facilidad con la que un activo puede ser convertido en dinero líquido (Contreras, 2016, p.23).	La liquidez será analizada por medio de un cuestionario estructurado en cuatro dimensiones: liquidez general, prueba acida, capital de trabajo y liquidez de caja.	Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente	Razón
			Liquidez absoluta	Efectivo + Equivalente de efectivo / Pasivo corriente	
			Prueba acida	Activo corriente – inventario / Pasivo corriente	

## Anexo 1

## Matriz de consistencia

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	HIPOTESIS GENERAL	OBJETIVO GENERAL	ASPECTOS TEÓRICOS
<p>¿Cuál es la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>P.1. ¿Cómo es la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023?</p> <p>P.2. ¿Cuál es la tendencia de la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023?</p>	<p>Hi: La relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023, es significativa.</p> <p>H0: La relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 - 2023, no es significativa.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <p>H.1. La gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023, es poco eficiente.</p> <p>H.2.La liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023, tiene una tendencia creciente.</p>	<p>Determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>O1. Conocer la eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.</p> <p>O2. Analizar la liquidez de la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023.</p>	<p><b>V1:</b> Gestión de cuentas por cobrar</p> <p>Es parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene como objetivo 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 (Saucedo, 2020, p.12).</p> <p><b>V2:</b> Liquidez</p> <p>Es la capacidad que posee una organización o empresa para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Es decir, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo (Contreras, 2016, p.23).</p>

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	VARIABLES DE ESTUDIO	POBLACIÓN Y MUESTRA	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS																				
<p>No experimental, transversal correlacional.</p>  <p>Donde  m = Muestra.  V1 = Gestión de cuentas por cobrar.  V2 = Liquidez.  r = Relación entre los temas de estudio.</p>	<p style="text-align: center;"><b>VARIABLE 1</b></p> <table border="1" data-bbox="763 331 1193 754"> <thead> <tr> <th>Variable I</th> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Gestión de cuentas por cobrar</td> <td>Pautas del crédito</td> <td>- Evaluación - Capacidad de pago - Período de pago</td> </tr> <tr> <td>Seguimiento</td> <td>- Verificación de crédito - Formas de comunicación - Cronograma de pagos</td> </tr> <tr> <td>Cobranza de los créditos</td> <td>- Cobranza formal - Cobranza judicial - Cobranza extrajudicial</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;"><b>VARIABLE II</b></p> <table border="1" data-bbox="763 858 1193 1145"> <thead> <tr> <th>Variable II</th> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Liquidez</td> <td>Liquidez corriente</td> <td>Activo corriente / pasivo corriente</td> </tr> <tr> <td>Liquidez absoluta</td> <td>Efectivo + Equivalente de efectivo / Pasivo corriente</td> </tr> <tr> <td>Prueba acida</td> <td>Activo corriente – inventario / Pasivo corriente</td> </tr> </tbody> </table>	Variable I	Dimensiones	Indicadores	Gestión de cuentas por cobrar	Pautas del crédito	- Evaluación - Capacidad de pago - Período de pago	Seguimiento	- Verificación de crédito - Formas de comunicación - Cronograma de pagos	Cobranza de los créditos	- Cobranza formal - Cobranza judicial - Cobranza extrajudicial	Variable II	Dimensiones	Indicadores	Liquidez	Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente	Liquidez absoluta	Efectivo + Equivalente de efectivo / Pasivo corriente	Prueba acida	Activo corriente – inventario / Pasivo corriente	<p><b>Población</b></p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 16 colaboradores de la empresa Grupo Selva S.A.C. Y los estados financieros correspondientes a los periodos 2020,2021, 2022 y 2023.</p> <p><b>Muestra</b></p> <p>La muestra estuvo conformada por la totalidad de la muestra, es decir, 16 colaboradores de la empresa Grupo Selva S.A.C. Y los estados financieros correspondientes a los periodos 2020,2021, 2022 y 2023.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Técnicas</b></p> <p style="text-align: center;">Encuesta Observación</p> <p style="text-align: center;"><b>Instrumento</b></p> <p style="text-align: center;">Cuestionario Guía de análisis</p>
Variable I	Dimensiones	Indicadores																					
Gestión de cuentas por cobrar	Pautas del crédito	- Evaluación - Capacidad de pago - Período de pago																					
	Seguimiento	- Verificación de crédito - Formas de comunicación - Cronograma de pagos																					
	Cobranza de los créditos	- Cobranza formal - Cobranza judicial - Cobranza extrajudicial																					
Variable II	Dimensiones	Indicadores																					
Liquidez	Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente																					
	Liquidez absoluta	Efectivo + Equivalente de efectivo / Pasivo corriente																					
	Prueba acida	Activo corriente – inventario / Pasivo corriente																					

## Anexo 2

	2023	var %	2022	var %	2021	var %	2020	var %
<b>ACTIVO</b>								
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>								
Efec. y equiva. de efectivo	443543.00	4.57	457479.00	4.18	1158809.00	9.39	2585679.00	18.27
Valores negociables								
Cuentas por cobrar comerciales	302303.00	3.12	372064.00	3.40	322133.00	2.61	491693.00	3.47
Cuentas por cobrar a vinc.								
Otras cuentas por cobrar	1238400.00	12.77	951500.00	8.70	240650.00	1.95	200.00	0.00
Existencias	31452.00	0.32	14281.00	0.13	13015.00	0.11	247864.00	1.75
Gastos pagados por anticipado	110295.00	1.14	135479.00	1.24	135458.00	1.10	258543.00	1.83
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2125993.00</b>	<b>21.92</b>	<b>1930803.00</b>	<b>17.66</b>	<b>1870065.00</b>	<b>15.16</b>	<b>3583979.00</b>	<b>25.33</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>								
Cuentas por cobrar a largo plazo								
Ctas. por cobrar vincul. largo pl.								
Otras ctas. por cobrar largo pl.								
Inversiones permanentes	942101.00	9.72	1107005.00	10.13	835523.00	6.77	956018.00	6.76
Inm., maq. y eq. (neto de dep.)	5951709.00	61.37	7074642.00	64.71	8829291.00	71.57	8415909.00	59.47
Act. intangibles (neto de amort.)	6071.00	0.06	6071.00	0.06	6071.00	0.05	11698.00	0.08
Imp. renta y particip. dif. Act.	466815.00	4.81	526488.00	4.82	539220.00	4.37	515726.00	3.64
Otros activos	204637.00	2.11	288319.00	2.64	255606.00	2.07	667600.00	4.72
<b>TOTAL ACTIVO NO CTE.</b>	<b>7571333.00</b>	<b>78.08</b>	<b>9002525.00</b>	<b>82.34</b>	<b>10465711.00</b>	<b>84.84</b>	<b>10566951.00</b>	<b>74.67</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>9697326.00</b>	<b>100</b>	<b>10933328.00</b>	<b>100</b>	<b>12335776.00</b>	<b>100</b>	<b>14150930.00</b>	<b>100</b>

	2023	var %	2022	var %	2021	var %	2020	var %
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>								
<b>PASIVO CORRIENTE</b>								
Sobregiros y pagarés banc.								
Cuentas por pagar comerc.	138772.00	1.43	101866.00	0.93	167491.00	1.36	16370.00	0.12
Cuentas por pagar a vinc.								
Otras cuentas por pagar	6560649.00	67.65	7387214.00	67.57	8774312.00	71.13	10753966.00	75.99
Parte cte. deudas largo plazo								
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>6699421.00</b>	<b>69.09</b>	<b>7489080.00</b>	<b>68.50</b>	<b>8941803.00</b>	<b>72.49</b>	<b>10770336.00</b>	<b>76.11</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>								
Deudas a largo plazo								
Cuentas por pagar a vinculad.								
Ingresos diferidos								
Imp. a la renta y part. dif. Pas.								
<b>TOTAL PASIVO NO CTE.</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6699421.00</b>	<b>69.09</b>	<b>7489080.00</b>	<b>68.50</b>	<b>8941803.00</b>	<b>72.49</b>	<b>10770336.00</b>	<b>76.11</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>								
Capital	1482147.00	15.28	1482147.00	13.56	1482147.00	12.02	1482147.00	10.47
Capital adicional								
Acciones de inversión								
Excedentes de revaluación	4276.00	0.04	4276.00	0.04	4276.00	0.03	4276.00	0.03
Reservas legales								
Otras reservas								
Resultados acumulados	1440208.00	14.85	1957570.00	17.90	1895814.00	15.37	1705269.00	12.05
Resultado del ejercicio	71274.00	0.73	255.00	0.00	11736.00	0.10	188902.00	1.33
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>2997905.00</b>	<b>30.91</b>	<b>3444248.00</b>	<b>31.50</b>	<b>3393973.00</b>	<b>27.51</b>	<b>3380594.00</b>	<b>23.89</b>
<b>TOTAL PAS. Y PAT. NETO</b>	<b>9697326.00</b>	<b>100</b>	<b>10933328.00</b>	<b>100</b>	<b>12335776.00</b>	<b>100</b>	<b>14150930.00</b>	<b>100</b>

## Anexo 3

Instrumento de recolección de datos



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**Cuestionario de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa**  
**Grupo Selva S.A.C**

El presente instrumento tiene como finalidad conocer el nivel de la gestión de cuentas por cobrar. En donde se le pide que conteste de forma verídica, y cierta marcando con una (x) en el recuadro que crea correspondiente.

Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
-----------	----------------	-------------	------------------	-------------

<b>Gestión de cuentas por cobrar</b>		<b>Escala</b>				
<b>Dimensión: Pautas del crédito</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	¿La empresa realiza una evaluación exhaustiva antes de otorgar crédito a sus clientes?					
2	¿Los criterios utilizados para la evaluación crediticia son claros y transparentes?					
3	¿La empresa verifica adecuadamente la capacidad de pago de sus clientes antes de aprobar el crédito?					
4	¿Se aplican criterios objetivos para determinar la capacidad de pago de los clientes?					
5	¿La empresa establece plazos de pago razonables para sus clientes en función de sus capacidades financieras?					
6	¿El periodo de pago otorgado a los clientes favorece tanto la recuperación del crédito como la continuidad de las relaciones comerciales?					
<b>Dimensión: Seguimiento</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
7	¿La empresa realiza una verificación periódica del estado de crédito de sus clientes?					
8	¿Se actualiza de manera continua la información crediticia de los clientes para garantizar un adecuado seguimiento de las cuentas por cobrar?					

9	¿La empresa utiliza diversas formas de comunicación para mantener informados a los clientes sobre el estado de sus cuentas por cobrar?					
10	¿La comunicación con los clientes es clara y efectiva para asegurar el cumplimiento de los pagos?					
11	¿La empresa establece cronogramas de pagos claros y accesibles para los clientes?					
12	¿Se realiza un seguimiento riguroso del cumplimiento de los cronogramas de pagos establecidos con los clientes?					
<b>Dimensión: Cobranza de los créditos</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
13	¿La empresa realiza procesos de cobranza formal de manera eficiente y oportuna?					
14	¿Los mecanismos de cobranza formal son claros y están bien definidos para todos los clientes?					
15	¿La empresa implementa procedimientos judiciales solo cuando las gestiones de cobranza previas han sido infructuosas?					
16	¿La empresa cuenta con un proceso efectivo para manejar las cobranzas judiciales en casos de morosidad prolongada?					
17	¿La empresa aplica medidas extrajudiciales para la recuperación de créditos antes de recurrir a acciones legales?					

### Guía de análisis de la variable liquidez

<b>Dimensiones</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente				
Liquidez absoluta	Efectivo + Equivalente de efectivo / Pasivo corriente				
Prueba acida	Activo corriente – inventario / Pasivo corriente				

### Base de datos

Gestión de cuentas por cobrar																				
N°	Pautas del crédito						Seguimiento						Cobranza de los créditos						Suma	Nivel
	P0 1	P0 2	P0 3	P0 4	P0 5	P0 6	P0 7	P0 8	P0 9	P1 0	P1 1	P1 2	P1 3	P1 4	P1 5	P1 6	P1 7			
Colaborador 1	2	4	3	4	3	3	3	5	5	4	3	3	4	3	4	4	3	60	Alto	
Colaborador 2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	3	33	Bajo	
Colaborador 3	2	1	4	4	4	2	3	2	3	3	4	3	3	4	2	1	3	48	Medio	
Colaborador 4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	73	Alto	
Colaborador 5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	34	Bajo	
Colaborador 6	3	3	2	5	2	1	1	1	5	3	2	2	2	3	3	4	3	45	Medio	
Colaborador 7	3	3	2	5	2	1	1	1	5	3	2	2	2	3	3	4	3	45	Medio	
Colaborador 8	3	3	2	5	2	1	1	1	5	3	2	1	1	5	5	4	3	47	Medio	
Colaborador 9	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	35	Bajo	
Colaborador 10	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	3	33	Bajo	
Colaborador 11	2	1	4	4	4	2	3	2	3	3	4	3	3	4	2	1	3	48	Medio	
Colaborador 12	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	73	Alto	
Colaborador 13	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	34	Bajo	
Colaborador 14	3	3	2	5	2	1	1	1	5	3	2	2	2	5	3	4	3	47	Medio	
Colaborador 15	3	3	2	5	2	1	1	1	5	3	2	2	2	3	3	4	3	45	Medio	
Colaborador 16	3	3	2	5	2	1	1	1	5	3	2	1	1	5	3	4	3	45	Medio	

### Liquidez

Dimensiones	Fórmula	2020	2021	2022	2023
Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente	0.33	0.21	0.26	0.32
Liquidez absoluta	Efectivo + Equivalente de efectivo / Pasivo corriente	0.24	0.13	0.06	0.07
Prueba acida	Activo corriente – inventario / Pasivo corriente	0.31	0.21	0.26	0.31



## Periodo 2021



**REPORTE  
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL  
TERCERA CATEGORIA E ITF  
ESTADOS FINANCIEROS**

Número de RUC:	20631420285	Razón Social:	GRUPO SELVA S.A.C.
Periodo Tributario:	202113		
Número de Formulario:	0710		



Detalle en archivo excel



Detalle en archivo PDF

Estado de Situación Financiera ( Balance General )

Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021 )				
Activo			Pasivo	
Electivo y equivalentes de efectivo	399	1152808	Sobregiros bancarios	401
Inversiones financieras	399		Trib y sport sist pens y salud por pagar	402
Ctas por cobrar comerciales - merc	40	322130	Remuneraciones y partidas por pagar	403
Ctas por cobrar comerciales - relac	40		Ctas por pagar comerciales - terceros	404
Cuentas por cobrar al personal, acc (socios) y deudores	404	850	Ctas por pagar comerciales - relac	405
Ctas por cobrar diversas - terceros	404	240808	Ctas por pagar acciones (acc, part) y dividi	406
Ctas por cobrar diversas - relacionadas	404		Ctas por pagar diversas - letrados	407
Serv y otros contratados por anticipo	368	135458	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409
Mercaderías	368	13211	Provisiones	410
Productos terminados	368		Pasivo diferido	411
Subproductos, desechos y desperdicios	378		<b>TOTAL PASIVO</b>	412
Productos en proceso	371			8041803
Materias primas	372		<b>PATRIMONIO</b>	
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Capital	414
Envases y embalajes	374		Acciones de inversión	415
Inventario por recibir	375		Capital adicional positivo	416
Desvalorización de inventarios	376		Capital adicional negativo	417
Activos no clas mantenidos para la venta	377		Resultados no realizados	418
Otro activos corrientes	378		Excedente de revaluación	419
Inversiones mobiliarias	379		Reservas	420
Propiedades de inversión (I)	381	4278	Resultados acumulados positivos	421
Activos por derecho de uso (2)	381	801247	Resultados acumulados negativos	422
Propiedades, planta y equipo	382	12756811	Utilidad de ejercicio	423
Depreciación de I, 2 y PPE acumulados	383	13327520	Pérdida de ejercicio	424
Intangibles	384	6871	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	425
Activos biológicos	385			3283973
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	426
Desvalorización de activo inmovilizado	387			12335776
Activo diferido	388	538026		
Otros activos no corrientes	389	264408		
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	398	12335776		



## Periodo 2023



**REPORTE  
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL  
TERCERA CATEGORIA E ITF  
ESTADOS FINANCIEROS**

Número de RUC:	20631420285	Razón Social:	GRUPO SELVA S.A.C.
Periodo Tributario:	202313		
Número de Formulario:	0710		



Detalle en archivo excel



Detalle en archivo PDF

Estado de Situación Financiera ( Balance General )

Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2023 )				
Activo		Pasivo		
Electivo y equivalentes de efectivo	399	442543	Sobregiros bancarios	401
Inversiones financieras	399		Trib y sport sist pens y salud por pagar	402
Ctas por cobrar comerciales - merc	39	302010	Remuneraciones y partidas por pagar	405
Ctas por cobrar comerciales - relac	463		Ctas por pagar comerciales - terceros	404
Cuentas por cobrar al personal, acc (socios) y deudores	464		Ctas por pagar comerciales - relac	405
Ctas por cobrar diversas - terceros	394	1238408	Ctas por pagar acciones (acc, particip) y direct	406
Ctas por cobrar diversas - relacionadas	393		Ctas por pagar diversas - letrados	407
Serv y otros contratados por anticipo	398	110056	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409
Mercaderías	368	314102	Provisiones	410
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411
Subproductos, desechos y desperdicios	370		<b>TOTAL PASIVO</b>	412
Productos en proceso	371			8689421
Materias primas	372		PATRIMONIO	
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Capital	414
Envases y embalajes	374		Acciones de inversión	415
Inventario por recibir	375		Capital adicional positivo	416
Desvalorización de inventarios	376		Capital adicional negativo	417
Activos no clas mantenidos para la venta	377		Resultados no realizados	418
Otro activos corrientes	378		Excedente de revaluación	419
Inversiones mobiliarias	379		Reservas	420
Propiedades de inversión (1)	380	4278	Resultados acumulados positivos	421
Activos por derecho de uso (2)	381	337825	Resultados acumulados negativos	422
Propiedades, planta y equipo	382	9340130	Utilidad de ejercicio	423
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	13397428	Pérdida de ejercicio	424
Intangibles	384	6271	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	425
Activos biológicos	385			2087935
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	426
Desvalorización de activo inmovilizado	387			8687326
Activo diferido	388	482815		
Otros activos no corrientes	389	204830		
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>398</b>	<b>9827328</b>		

# Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 – 2023

por Patrick Brandy Rios Garcia

---

**Fecha de entrega:** 11-jun-2025 11:45a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2697034707

**Nombre del archivo:** TESIS\_PATRICK\_RIOS\_10.06.2025.docx (3.58M)

**Total de palabras:** 13245

**Total de caracteres:** 73441

## Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Grupo Selva S.A.C, Tarapoto, periodo 2020 - 2023

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>7%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.unsm.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>tesis.unsm.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>4</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.unac.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>repositorio.unp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>1library.co</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>repositorio.upci.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>repositorio.autonoma.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>10</b>	<b>Submitted to Universidad Privada del Norte</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>11</b>	<b>repositorio.ulasamericas.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>

[repositorio.upn.edu.pe](http://repositorio.upn.edu.pe)