



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

TESIS

Para optar el título profesional de Contador Público

Gestión de las cuentas por cobrar y su Incidencia en la liquidez
del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C.

PRESENTADO POR

Gamarra Cumpa, Mary Carmen
Orihuela Peña, Katherine Diana

ASESOR

Ibáñez Shols, Milton Cesar
0009-0003-6896-1166

Lima, 2024

INFORME DE ORIGINALIDAD ANTIPLAGIO TURNITIN

Mediante la presente, nosotros:

1. Gamarra Cumpa, Mary Carmen, identificada con DNI 46407493
2. Orihuela Peña, Katherine Diana, identificada con DNI 47033417

Egresadas de la Escuela Profesional de Contabilidad con Mención en Finanzas del año 2015 y habiendo realizado¹ la Tesis para optar el Título Profesional² de Contador Público con mención en Finanzas. se deja constancia que el trabajo de investigación fue sometido a la evaluación del Sistema Antiplagio Turnitin el 18 de octubre de 2023, el cual, ha generado un porcentaje de originalidad³ de 20 %

En señal de conformidad con lo declarado, firmo el presente documento el 18 de octubre de 2023.



Egresado 1
Gamarra Cumpa, Mary Carmen



Egresado 2
Orihuela Peña, Katherine Diana



Asesor
Ibañez Shols, Milton Cesar
DNI: 10005885

¹ Especificar qué tipo de trabajo es: tesis (para optar el título), artículo (para optar el bachiller), etc.

² Indicar el título o grado académico: Licenciado o Bachiller en (Enfermería, Psicología ...), Abogado, Ingeniero Ambiental, Químico Farmacéutico, Ingeniero Industrial, Contador Público ...

³ Se emite la presente declaración en virtud de lo dispuesto en el artículo 8°, numeral 8.2, tercer párrafo, del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos conducentes a Grados y Títulos – RENATI, aprobado mediante Resolución de Consejo Directivo N° 033-2016- SUNEDU/CD, modificado por Resolución de Consejo Directivo N° 174-2019-SUNEDU/CD y Resolución de Consejo Directivo N° 084-2022- SUNEDU/CD.

HOJAS ANTIPLAGIO

GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ

INFORME DE ORIGINALIDAD

20% INDICE DE SIMILITUD	20% FUENTES DE INTERNET	1% PUBLICACIONES	8% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uch.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%

DEDICATORIA

A nuestros padres por su apoyo incondicional de motivarnos a seguir cumpliendo nuestros objetivos y a Dios porque sin él nada sería posible. A nuestros hermanos porque queremos ser un ejemplo de que no importa cuánto tiempo te tardes en hacerlo, lo importante es no dejar de lado nuestros sueños porque si se pueden lograr.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por juntarnos en el camino universitario y permitirnos realizar la tesis. Asimismo, nuestro agradecimiento a los docentes que fueron pieza fundamental en el desarrollo profesional a través de sus conocimientos y experiencia impartida. A nuestro asesor y al centro médico Integramédica Perú S.A.C. por confiar en nosotras y brindarnos información requerida. A todos quienes contribuyeron de una u otra manera en el progreso de la investigación.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar cómo incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C. del distrito de Independencia durante los años 2013-2018, a causa de que la empresa no aplicaba los lineamientos de evaluación crediticia a sus clientes para otorgarles créditos y presentó dificultades financieras para afrontar sus obligaciones.

La metodología es de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con alcance descriptivo explicativo y diseño no experimental longitudinal. Se empleó la técnica del análisis documental cuyo instrumento es la guía de análisis documental y la encuesta que fue aplicada a 30 colaboradores de las áreas de ventas, facturación, cobranzas y contabilidad. Los resultados obtenidos al aplicar los indicadores de gestión de cobranza y de liquidez, muestran un impacto negativo en la liquidez durante el período 2013-2018, perjudicando la capacidad financiera de la empresa para afrontar sus obligaciones de corto plazo y para el desarrollo de la encuesta, que está conformada por 15 preguntas donde el 80% de los encuestados coincide que no existe una adecuada gestión de las cuentas por cobrar y uno de los motivos principales es la falta de capacitación al personal del área de cobranza, además el 70% manifestaba que pese a tener lineamientos de crédito y cobranza, estos no eran aplicados al otorgar los créditos a sus clientes.

Por lo que se concluye que, si la gestión de cuentas por cobrar es efectiva, los niveles de liquidez serán mayores.

Palabras clave: Indicadores de gestión de cobranza, indicadores de liquidez y políticas de crédito.

ABSTRACT

This research aims to determine how the management of accounts receivable in the liquidity of the center Integramedica Peru S.A.C. affects during the years 2013-2018, because the company did not apply the guidelines of credit evaluation to its clients to grant them credits and presented economic difficulties to face their obligations.

The methodology is of quantitative approach, of applied type, with explanatory descriptive scope and longitudinal non-experimental design. It uses the technique of documentary analysis whose instrument is the guide of documentary analysis and the survey that was applied to 30 collaborators in the areas of sales, billing, collections and accounting. The results achieved in applying the cash collection and liquidity management indicators, show a negative impact on liquidity during the period 2013-2018, damaging the financial capacity of the company to face its short-term obligations and for the development of the survey, which consists of 15 questions where 80% of the respondents agree that there is not adequate management of accounts receivable and one of the main reasons is the lack of training of staff in the collection area, in addition, 70% said that despite having credit and collection guidelines, these were not applied when granting credits to their clients

It is therefore concluded that, if the management of accounts receivable is effective, the liquidity levels will be higher.

Keywords: Collection management indicators, liquidity indicators and credit policies.

CONTENIDO

INFORME DE ORIGINALIDAD ANTIPLAGIO TURNITIN.....	ii
HOJAS ANTIPLAGIO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
LISTA DE TABLAS.....	x
LISTA DE FIGURAS.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.2.1 Problema General.....	5
1.2.2 Problemas Específicos.....	6
1.3. OBJETIVOS DEL PROBLEMA.....	6
1.3.1 Objetivo General.....	6
1.3.2 Objetivos Específicos.....	6
1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	6
1.4.1 Justificación.....	6
1.4.2 Importancia.....	7
1.5. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	8
1.5.1 Alcances.....	8
1.5.2 Limitaciones.....	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. ANTECEDENTES.....	10
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	10
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	13
2.2. BASES TEÓRICAS.....	15
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	24
CAPÍTULO III: VARIABLES E HIPÓTESIS.....	27
3.1. VARIABLES.....	28
3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	29
3.3. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.....	29
3.3.1. Hipótesis General.....	29
3.3.2. Hipótesis Específicas.....	29

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	31
4.1. ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	32
4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	32
4.3. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	34
4.4. PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	37
CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	38
5.1. RESULTADOS.....	39
5.2. DISCUSIÓN.....	50
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	52
6.1. CONCLUSIONES.....	53
6.2. RECOMENDACIONES.....	55
REFERENCIAS.....	56
ANEXOS.....	61

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables	29
Tabla 2: Documentación de las áreas de contabilidad, créditos, y cobranzas.....	33
Tabla 3: Numero de encuestados según cada área	33
Tabla 4: Documentos recogidos mediante la guía de análisis documental	35
Tabla 5: Resumen de validez de los instrumentos	36
Tabla 6: Valorización de la confiabilidad según el coeficiente de KR20	36
Tabla 7: Importes en soles de las cuentas por cobrar y ventas netas 2013 - 2018	39
Tabla 8: Ficha de Registro del indicador rotación de cuentas por cobrar	40
Tabla 9: Ficha de Registro del indicador periodo promedio de cobro	40
Tabla 10: Ficha de registro importes del estado de situación financiera	40
Tabla 11: Ficha de Registro del indicador de liquidez corriente.....	42
Tabla 12: Ficha de Registro del indicador de prueba acida	42
Tabla 13: Ficha de Registro del indicador de prueba defensiva	43
Tabla 14: Políticas de créditos y cobranza	43
Tabla 15: Criterios para otorgar el periodo de pago.....	44
Tabla 16: Políticas de cobranza.....	45
Tabla 17: Clientes con más de 160 días de crédito	45
Tabla 18: Cancelación en el plazo otorgado por la empresa.....	45
Tabla 19: Estatus de cobranza de los clientes	46
Tabla 20: Gestión de cobranzas	47
Tabla 21: Capacitaciones para el personal del área de créditos y cobranzas	48

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Rotación de cuentas por cobrar.....	41
Figura 2: Rotación periodo promedio de cobro	43
Figura 3: Ratios de liquidez corriente	46
Figura 4: Ratios de prueba acida	47
Figura 5: Ratios de prueba defensiva	48

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A: Matriz de Consistencia	62
ANEXO B: Ficha de Registro de índices de la variable de Gestión de Cuentas por Cobrar...	63
ANEXO C: Ficha de Registro de índices de la variable de liquidez.....	63
ANEXO D: Ficha de Registro de Ratios Financieros	64
ANEXO E: Confiabilidad de la encuesta por KR20	65
ANEXO F: Guía de análisis documental	66
ANEXO G: Validación del instrumento del primer experto	67
ANEXO H: Guía de Encuesta	68
ANEXO I: Validación del instrumento del segundo experto.....	69
ANEXO J: Guía de Encuesta	70
ANEXO K: Validación del instrumento del tercer experto	71
ANEXO L: Guía de Encuesta	72
ANEXO M: Estado de Situación Financiera de los años 2013 a 2014.....	73
ANEXO N: Estado de Situación Financiera de los años 2015 a 2016.....	74
ANEXO Ñ: Estado de Situación Financiera de los años 2017 a 2018.....	75
ANEXO O: Estado de Resultados Integrales 2013 a 2014.....	76
ANEXO P: Estado de Resultados Integrales 2015 a 2016.....	77
ANEXO Q: Estado de Resultados Integrales 2017 a 2018	78
ANEXO R: Notas a los Estados financieros 2014-2015.....	79
ANEXO S: Notas a los Estados financieros 2016-2017	80
ANEXO T: Notas a los Estados financieros 2016 a 2017.....	81
ANEXO U: Notas a los Estados financieros 2017 a 2018	82
ANEXO V: Notas a los Estados financieros 2017 a 2018	83
ANEXO W: Notas a los Estados financieros 2017 a 2018	84

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, en un mundo cada vez más competitivo y globalizado, las empresas están obligadas necesariamente, a redefinir sus estrategias y desarrollar políticas asociadas con un efectivo y adecuado manejo de las finanzas como garantía del sostenimiento de sus actividades operativas y crecimiento económico. La gestión de cuentas por cobrar es un proceso vinculado de forma directa con la liquidez de la empresa, representando las cuentas por cobrar, el financiamiento comercial ofrecido a los clientes o consumidores, con el objetivo de fidelizarlos y obtener un mayor posicionamiento en el mercado en el que converge y compita la organización.

En ese sentido, el presente estudio busca determinar cómo incide la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., durante el período 2013-2018. La investigación, está estructurada en seis capítulos, detallados como sigue:

El capítulo uno aborda el planteamiento del problema de la investigación, la formulación del problema general y los específicos, los objetivos, tanto el general como los específicos, así como la justificación e importancia del estudio, alcance y limitaciones.

El capítulo dos desarrolla el marco teórico que contempla los antecedentes e investigaciones previas de esta investigación, las bases teóricas relacionadas a las variables gestión de cuentas por cobrar y liquidez, así como la definición de términos básicos.

El capítulo tres define las variables e hipótesis de investigación; además contempla la operacionalización de las variables y la formulación de hipótesis.

El capítulo cuatro presenta; el enfoque y tipo de investigación, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y los métodos de procesamiento y análisis de datos.

El capítulo cinco desarrolla; los resultados obtenidos de la encuesta y el análisis de los ratios financieros, por otro lado, se muestra la discusión de la verificación de hipótesis planteadas en el trabajo motivo de investigación.

El capítulo seis, la investigación finaliza con la presentación de las conclusiones y recomendaciones. Además, se presentan las referencias empleadas en el estudio y sus anexos.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La gestión de las cobranzas es un proceso sistémico asociado de manera directa con la liquidez de la empresa, pues las primeras expresan el financiamiento ofrecido a los clientes con el objetivo de fidelizarlos y poder tener un mayor posicionamiento en el mercado donde se ofrecen bienes o servicios. Por ello, las empresas con fines comerciales y de prestación de servicios realizan ventas a crédito y contado, sin embargo, al momento de realizar el cobro de sus facturas los resultados no son del todo exitosos, pues no siempre recuperan el 100% de sus ventas a crédito, lo que genera un desequilibrio en la liquidez que amenaza el incumplimiento de obligaciones y resultados financieros favorables (Latorre, et al. 2021).

En el contexto global, Informa D & B (2021), señala que, el comportamiento de los compromisos financieros de las empresas comerciales y de servicios en el año 2020, según su tamaño y plazos, se mantuvo estable pues; cerca del 50 % de las pequeñas empresas cumplió los plazos de pagos mientras que a nivel de las grandes empresas, solo 12 % logró cumplir sus compromisos, 14% aplicó intereses de demora (2% más que el año anterior), mientras que cerca de 56% de los empresarios encuestados señaló que, la aplicación de sanciones por impagos y morosidad, ayudaría a mejorar el cumplimiento de los plazos de pago.

Por otra parte, Crédito y Caución (7 de Julio de 2021), realizó un estudio de campo para medir a través del Barómetro de Prácticas de Pago del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), en el segundo trimestre de 2021, el cual reveló que, más de 50% de las ventas, fueron realizadas a crédito y que 44% de las empresas aceleró la utilización del crédito comercial posterior a la declaratoria de la pandemia de la COVID-19. El estudio señala que, al menos a tercera parte de las empresas del TMEC, presenta situaciones de morosidad de los clientes y a menos 20%, presenta retrasos de más de 90 días en la cancelación de la facturación, siendo Estados Unidos el que lidera los niveles de morosidad e impago. Las empresas señalan que, la complejidad de la pandemia acompañada de una crisis económica global, ha producido desaceleración en las ventas y por ende, disminución de la liquidez, lo que les genera considerables preocupaciones.

En Latinoamérica, antes de la llegada de la pandemia por la COVID-19, las empresas contaban con mayores niveles de solvencia que les permitió tener una elevada

calificación para acceder al crédito siendo un requisito para poder comercializar bienes y servicios a nivel internacional y así estar preparada para enfrentar el entorno cambiante y elevar sus ganancias y beneficios. En este sentido, si la gestión de las cobranzas no estaba siendo efectiva, no era extraño que las empresas tuvieran que observar más allá del crédito bancario para obtener mayor liquidez para atender problemas de carácter laboral por ausencia de pago, afectando su productividad, competitividad, niveles de inversión e innovación, pagos tardíos a sus proveedores e insolvencia; aspectos que amenazaban su sostenibilidad y el cumplimiento de los planes financieros y estratégicos (Acuña, 2021). Sin embargo, a pesar de la llegada tardía de la COVID-19 a Latinoamérica, las autoridades de gobierno no adoptaron medidas adecuadas y efectivas para enfrentar situaciones críticas en áreas como la salud y la economía, lo que llevó al cierre y paralización total sus actividades e incluyó cierres de escuelas, universidades, entidades públicas y empresas, afectando significativamente su desempeño, pues, de acuerdo con el Centro de Comercio Internacional, en el año 2020 más de 4500 empresas que conforman las Mypes y Pymes, cerraron temporalmente sus actividades comerciales y hasta un 25% presentaron un elevado riesgo declararse en bancarrota por la ausencia de ingresos y falta de liquidez. (Álvarez y Harris, 2020).

En el ámbito nacional, un estudio desarrollado por el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática-INEI (2019), citado por Requiz (2020), señaló que, en los últimos decenios, las transacciones comerciales de bienes y servicios ocurrieron frecuentemente bajo la modalidad de ventas a crédito, pues representa una estrategia de mercado que permite captar más clientes y realizar mayores operaciones comerciales como empresas, estrategias que las mismas deben realizar adecuadamente con condiciones y políticas claramente definidas para la aprobación de créditos. Este estudio desarrollado por la INEI (2019), señaló que, anualmente entre un 80 y 90% de las empresas del Perú, utilizaba esta estrategia de mercado para vender sus productos y servicios a sus clientes.

A pesar de ello, una vez llegada la pandemia por la COVID-19 al Perú y pese a las medidas de apoyo adoptadas por el gobierno nacional para reactivar la economía y generar solvencia financiera en más de 370.000 micro, pequeñas y medianas empresas, al cierre de 2020 se evidencia que, el 75% de las empresas no disponían de liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, 84% presentan serias dificultades para gestionar oportunamente sus cuentas por cobrar y 38% señalan que apenas tienen

posibilidad de hacer frente a una cuarta parte de sus pasivos con terceros (Redacción RPP, 2021).

En el contexto local, Integramédica Perú S.A.C., es uno de los centros médicos más modernos y equipados de Lima Norte, cuyo funcionamiento data de más de 25 años y forma parte del grupo internacional British United Provident Association (BUPA), de origen inglés. Tiene como objeto brindar soluciones médicas integrales de salud ambulatoria con profesionales de primer nivel, infraestructura moderna y recursos tecnológicos, que garantizan la prestación de servicios de calidad y el bienestar de las personas. Actualmente, Integra médica viene presentando ciertas debilidades al momento de realizar las cobranzas, pues muchos de los clientes no pagan o presentan demoras relacionadas con el cumplimiento del pago de su deuda, pues no se elaboran contratos con todos los clientes y mucho menos existe un registro formal y automatizado para realizar el cobro de las facturas respectivas. La responsabilidad de recopilar toda la información para el registro y seguimiento del cliente es competencia del área o departamento comercial, pues ellos son el primer filtro. Sin embargo, los responsables y colaboradores del área, solo se preocupaban por alcanzar sus metas dejando de lado los temas formales, lo cual genera que la cobranza de la facturación no se realice dentro del tiempo establecido. Ello deja en evidencia la ausencia de un departamento que definan las políticas de créditos y cobranzas, que establezcan las formas, condiciones, pasos y requisitos que se deben llevar a cabo al momento de realizar operaciones comerciales a crédito para evitar que el cliente incumpla con sus pagos, presente altos niveles de morosidad que afecte el retorno de los recursos financieros, la liquidez y el incumplimiento de las obligaciones financieras del centro médico.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿Cómo incide la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período 2013-2018?

1.2.2 Problemas Específicos

PE1: ¿Cómo incide la rotación de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período 2013-2018?

PE2: ¿Cómo incide el período promedio de cobro en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período 2013-2018?

1.3 OBJETIVOS DEL PROBLEMA

1.3.1 Objetivo General

Determinar cómo incide la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período 2013-2018.

1.3.2 Objetivo Específico

O1: Determinar cómo incide la rotación de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período 2013-2018.

O2: Determinar cómo incide el Período Promedio de cobro en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período 2013-2018.

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1 Justificación

Esta investigación tiene su relevancia teórica, porque se soporta en otras investigaciones, enfoques, fundamentos teóricos y conceptuales, de la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de una empresa, para ofrecer un constructo que sirva de referente y que sustente los posibles hallazgos del presente estudio (Nuñez, 2016; Omeñaca, 2017).

Además, desde el punto de vista práctico, los resultados, análisis, conclusiones y recomendaciones derivadas de esta investigación, pueden ser utilidad para la empresa objeto de estudio y organizaciones afines, como base para mejorar sus procesos financieros en cuanto al diseño e implementación de estrategias que permitan una efectiva gestión de las cuentas por cobrar para la obtención de fondos líquidos y así cubrir sus obligaciones con terceros. Por otra parte, su relevancia metodológica, está sustentada en la recogida de datos que permita diagnosticar la problemática existente, logrando conseguir solución a la misma y verificar el cumplimiento de las hipótesis de investigación formuladas.

La relevancia social de esta investigación trae beneficios principalmente a los colaboradores y directivos del área administrativa y comercial, pues serán los receptores de la información asociada a la gestión financiera del área señalada de la empresa. De igual manera, los resultados permitirán hacer mejor seguimiento a las actividades que desempeñan los colaboradores, así como los ajustes y adecuaciones de los planes institucionales.

1.4.2 Importancia

El presente estudio busca demostrar que, al tener un panorama claro de la situación financiera actual, se pueden implementar ciertos controles y procedimientos en beneficio y crecimiento de la empresa. De tal modo, que permita concientizar a los trabajadores del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C. la importancia de aplicar indicadores financieros y de acuerdo con los resultados, gestionar para obtener unas finanzas saludables. De igual manera, aporta a las demás empresas en realizar correctamente las funciones y procesos con la finalidad de poder mitigar los riesgos que se pueda presentar en el futuro, llevando una adecuada aplicación de políticas relacionado a los créditos y cobranzas para mejorar la gestión y liquidez en la empresa.

Por otro lado, aporta en el conocimiento de profesionales de contabilidad que buscan profundizar un mayor análisis de la gestión de cuentas pendientes de cobro y el efecto que este genera en torno a la liquidez de una empresa.

1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES

1.5.1 Alcances

En este sentido, su alcance en el espacio está delimitado a una empresa prestadora de servicios médicos ubicada en Lima Norte del Perú, mientras que, su alcance temporal está delimitado en el análisis de la información financiera del período 2013-2018.

1.5.2 Limitaciones

En el presente estudio, se han presentado ciertas limitaciones socioeconómicas vinculadas principalmente al contexto causado por la coyuntura de la pandemia por la COVID-19 y todas sus exigencias, así como las barreras encontradas y que dificultan el acceso oportuno a la información financiera de la empresa, pues la recogida de la misma está condicionada por la disponibilidad de tiempos y respuestas por parte de los responsables del área contabilidad y finanzas.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Fred (2021), presentó una investigación cuyo propósito fue, conocer cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en el desempeño de la Empresa Constructora NPD Ltd. La investigación enfocada en el paradigma cuantitativo inició con la revisión de la literatura asociada al objeto estudio, mientras que, para la recogida de datos, se hizo uso de cuestionarios y entrevistas dirigido a 30 trabajadores de la organización y; se analizó la información financiera de la empresa para el período 2016-2018 para la determinación de las ratios financieros.

Los resultados revelaron que la gestión de cuentas por cobrar en la empresa NPD Ltd no fueron eficaces, especialmente en términos de facturación de ventas a crédito y rentabilidad financiera sobre el capital invertido recomendando que deben mejorarse los procesos de cobro de las ventas a crédito de NPD, pues los períodos de cobro son bastante elevados. Por lo tanto, la empresa debería establecer procedimientos que agilizaran el cobro de las cuentas por cobrar de los deudores, pues reduce la liquidez de la empresa, aumentando las deudas incobrables y dudosas. Por otra parte, la empresa debe hacer una evaluación exhaustiva del perfil y requisitos de los clientes que solicitan créditos comerciales, pues el volumen de negocios del deudor de la empresa se ha encontrado insatisfactorio como resultado de los pagos retrasados de los deudores que toman mucho más tiempo que el período de crédito otorgado por la empresa.

Por su parte, Villena y Guerrero (2021), desarrollaron una investigación con la finalidad de explicar la gestión de cobranza de la comercializadora MARCIMEX en la provincia de Tungurahua de Ecuador, en momentos de pandemia por el COVID-19. El estudio se basó en el paradigma cuantitativo, desde un nivel descriptivo y diseño de campo, en la búsqueda de la comprensión de una serie de fases y estrategias utilizadas para una mejor gestión de las cobranzas que permitiera un mayor soporte financiero para confrontar las consecuencias generadas por la pandemia. Los datos fueron recogidos con el uso

de un cuestionario estructurado, siendo aplicado a directivos y trabajadores, además de la revisión documental sobre el objeto de estudio. A través de los resultados encontrados, se evidenció que el mecanismo de gestión de las cobranzas utilizado, obedece a procesos empíricos tradicionales, destacando la utilización de estrategias preventivas. Se concluyó que, los procesos de gestión de cobranzas no han permitido disminuir los niveles de morosidad, las medidas preventivas no han permitido lograr una eficiente recaudación; siendo necesario profundizar en la eficiencia y automatización del cobro y recuperación de los créditos.

Seguidamente, Okpala, et al. (2019) presentaron una investigación cuyo objetivo fue, evaluar el impacto de las estrategias de gestión de crédito en la liquidez y la rentabilidad de las empresas de fabricación de pinturas y productos químicos cotizadas en Nigeria. Bajo la utilización del enfoque cuantitativo, diseño descriptivo, los datos fueron recogidos a través del cuestionario, el cual fue aplicado a 342 de las referidas fábricas, además se utilizó el Análisis de Varianza para las estadísticas descriptivas y el análisis de regresión simple para probar las hipótesis formuladas. El resultado obtenido indicó que las dimensiones estrategias de gestión de crédito, evaluación del riesgo de crédito, estrategia de recuperación de deuda y política de cobro de cuentas por cobrar, tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en las dimensiones liquidez - Capacidad de pago, nivel de insolvencia y entrada de efectivo. El efecto de la liquidez sobre la rentabilidad fue positivo y estadísticamente significativo ($R=.723$, $R^2=.701$, $p=.0<.05$). El estudio recomienda que las organizaciones, deberían mejorar la liquidez para lograr el nivel de ganancias deseado a partir de; términos de crédito efectivos y evaluación de riesgos adecuada; diseño e implementación de planes de recuperación de deuda para ayudar a cobrar la deuda vencida; adopción de un método estricto de cobro de créditos y; empleo y contratación de contadores y administradores de crédito calificados con un excelente conocimiento de la metodología de control de crédito.

Munene (2018) realizó un estudio que buscó determinar los efectos de la gestión de cuentas por cobrar en el desempeño financiero de Embu Water and

Sanitation Company Limited, condado de Embu, Kenia. El estudio adoptó una investigación de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo con diseño no experimental, utilizando como técnica de recolección de datos el análisis documental, con información financiera obtenida de los departamentos de contabilidad y finanzas de la organización.

El estudio arrojó como resultados que la rotación de inventario en días tiene incidencia negativa con el Retorno sobre el Patrimonio, lo que significa que el rendimiento de las empresas financieras se puede aumentar reduciendo el inventario en días. Se encontró además que, la relación actual del período promedio de cobro tiene una asociación positiva significativa con el retorno sobre acciones, lo que indica que, si se aumenta el período de pago del deudor, entonces el desempeño financiero general de la empresa también mejora. El estudio recomendó que la organización debe aumentar su período promedio de recolección, inventario períodos de rotación y período de conversión de efectivo con el fin de mejorar su situación financiera por lo que; debe haber un adecuado sistema de gestión de inventario en la organización para evitar el exceso de stock de inventario y entablar una mejor relación con esos proveedores que permiten un período de tiempo de crédito largo y período de cobro corto hacia clientes.

Por último, Siele, y Tibbs, (2019), realizaron una investigación cuyo propósito fue, determinar si el desempeño de las finanzas de Kericho Water & Compañía de Saneamiento (KEWASCO), era atribuido a la gestión de cobranzas. El estudio recopiló datos secundarios de estados financieros de la Oficina Nacional de Auditoría de Kenia y KEWASCO que abarcan desde 2010 hasta 2014 para conocer el Período Promedio de Cobro (PPC) y Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC). La población objetivo incluyó empleados de dos regiones de KEWASCO que laboran en el departamento financiero, mientras que los datos fueron recogidos mediante cuestionarios y se analizaron usando análisis de correlación para determinar la relación existente entre las variables definidas.

Los resultados arrojaron un período de rotación del inventario promedio de 30.14 días y el período promedio de pago de 105,45 días respectivamente,

mientras que la rotación de cuentas por cobrar tuvo una media de 24,54 días. Además, se evidenció que la variable Rentabilidad financiera sobre el capital (ROE) se vio significativamente afectada, obteniendo un coeficiente de correlación de 0.688, mientras que el de la variable rotación de inventarios arrojó una correlación débil de 0,245. De acuerdo a los resultados del modelo de regresión establecido, tomando como referencia los parámetros PPP, RCC, y PPC (todos en Días), el ROE de KEWASCO fue de 0,752. Este estudio recomienda que la organización debe aumentar el PPC, período de inventario, RCC, los niveles de volumen de negocios y de endeudamiento para mejorar su desempeño financiero.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Villavicencio, et al. (2022) realizaron un estudio cuyo objetivo fue, establecer la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa de transportes de Trujillo. El estudio estuvo inscrito en el paradigma cuantitativo, con diseño no experimental de corte trasversal, nivel descriptivo y alcance correlacional, mientras que, para la recolección de la información se utilizó el análisis documental de la información financiera correspondiente al período 2015-2019. Los resultados permitieron evidenciar que, la empresa realizó procesos deficientes de gestión de cobranza, registrando altos periodos de cobro (198 días), por la prestación de servicios de transporte, además de una baja rotación de sus cuentas por cobrar (1.8 veces), mientras que, su nivel de liquidez no le permitió cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo. Estas evidencias permitieron señalar que, una deficiente gestión de las cuentas por cobrar tiene incidencia negativa en la liquidez de la empresa.

Vásquez, et al (2021) presentaron una investigación, cuya finalidad fue estudiar el comportamiento de las cuentas por cobrar y la liquidez de un grupo de empresas lácteas de la Bolsa de Valores de Lima (BVL). La investigación de basó en el método descriptivo - comparativo, en el contexto del paradigma cuantitativo, de diseño no experimental y para recopilar la información se utilizó como técnica el análisis documental y como instrumento, la ficha de registro. Por otra parte, el muestreo no probabilístico consistió en 20 estados financieros

anuales, correspondientes a dos empresas del sector lácteo desde el año 2015 hasta 2019; para el cálculo y comparación de los indicadores financieros. Una vez obtenido los resultados, se pudo evidenciar que la empresa Leche Gloria SA, manejó con mayor efectividad la gestión de cobranza, recuperando mucho más rápido los créditos entregados, en comparación con Laive SA., que reflejó mayor período de cobro de sus ventas a crédito. Con respecto a la liquidez, ambas organizaciones registraron alta solvencia frente a sus compromisos financieros y pasivos a corto plazo, con rangos superiores a los estimados. Se pudo concluir que, al tener altos niveles de cobranza, las empresas elevan su liquidez para cubrir sus pasivos y demás obligaciones financieras y así evitar el estancamiento de la producción de acuerdo con su función económica.

Por su parte, López y Olivares (2021), presentaron un estudio cuya finalidad fue, establecer la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa SERVIPAC SAC en Pacasmayo, 2021. La investigación se basó en el paradigma cuantitativo, con un diseño no experimental de nivel correlacional y de tipo transversal. Para la recolección de la información se utilizó el análisis documental y la aplicación de una entrevista al responsable del área de administración y finanzas de la empresa. Los resultados obtenidos en la investigación, determinaron que la organización presentó un nivel de gestión de las cobranzas muy bajo. Además, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.874, considerado bastante significativo, concluyendo que, las cuentas por cobrar incidieron de forma directa en la liquidez de la empresa. Por último, se recomendó aplicar estrategias efectivas de cobranza para incrementar los activos líquidos y así cumplir con los compromisos financieros de la organización.

Seguidamente, Acuña (2021), presentó un estudio cuyo propósito fue, establecer la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa de certificaciones vehiculares en el distrito de Carabayllo, período 2017-2019. La metodología se basó en el paradigma cuantitativo, nivel correlacional, con diseño no experimental longitudinal. La unidad de análisis estuvo representada por los estados financieros, y los informes que reportaron los procesos de cobranza del periodo 2017- 2019. Los resultados obtenidos

arrojaron un coeficiente de correlación de 0,856 con una significancia $p=0,000$, que permitieron rechazar la hipótesis nula y concluyendo que existe una relación significativa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez. Por otra parte, no se encontró asociación relevante entre la gestión financiera y el capital de trabajo ($r= -0,309$ $p>0,05$); mientras que, se halló una relación significativa entre la recuperación del crédito y la solvencia financiera ($r= -0,856$ $p>0,05$). Por lo tanto, se pudo afirmar que, en la medida de una mayor efectividad de la gestión de cobranzas, la liquidez de la organización será mucho más elevada.

Por último, Huamán & Ponte (2020), presentaron un estudio que tuvo como propósito demostrar como la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de Corporación World Import S.A.C. La investigación se llevó a cabo con la utilización del paradigma cuantitativo, de tipo básica, diseño no experimental, longitudinal y correlacional. Para la demostración de las hipótesis, la unidad de análisis estuvo representada por la información de situación financiera entre los años 2014 – 2018. Los resultados evidenciaron la existencia de una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez, aunque se observaron deficiencias en sus áreas de crédito y cobranzas, provocando una disminución en la liquidez de la organización, afectando el cumplimiento de sus compromisos financieros a corto plazo desde sus propios recursos, lo que los llevó a demandar créditos y adquirir deudas de manera constantes para obtener la solvencia.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Gestión De Cuentas Por Cobrar

La Gestión de cuentas por cobrar es definida por Acuña (2021), como el proceso de recaudación y gestión de dinero bajo control de los clientes, representando un elemento fundamental al conseguir el capital corriente necesario para sostener la estabilidad financiera de una organización. Por su parte, Brigham & Houston (2003), citados por Morais (2021), señalaron que la gestión de cuentas por cobrar es altamente influenciada por las políticas de crédito y en consecuencia, por los procedimientos de cobranza de la empresa, siendo necesario el establecimiento de una buena política de crédito y la

adopción de una norma de cobranza eficiente, evitando que los clientes incumplan sus compromisos con la organización y brindar lineamientos para resolver créditos incobrables.

Además, Schaum (2011) menciona que los principios necesarios de gestión de cuentas por cobrar a los que una empresa debe adherirse como lo son: la antigüedad de dichas cuentas, la solvencia de los clientes potenciales, la solidez financiera, la garantía que se promete y las condiciones económicas del cliente, los plazos y límites de crédito, cobro de crédito comercial, evaluación de riesgo y responsabilidad de incumplimiento y la financiación de cuentas por cobrar hasta que haya sido pagada por el comprador. Es así como, Chávez y Loconis (2018), menciona que, la gestión de cuentas por cobrar es una de las estrategias más relevantes con la que cuenta el gerente de finanzas, pues le permite dar un uso adecuado al capital corriente e incrementar el patrimonio de la empresa, con incidencia en sus ratios financieros y de gestión de riesgos.

En ese sentido, la gestión de las cuentas por cobrar debe evaluar la entrada de pedidos, facturación y ventas a crédito, garantizando que se cumplan los pasos correctos desde el momento que se recibe un pedido hasta su cobro final. Entre los aspectos más relevantes se señala cómo, el período promedio de cobro se puede reducir el tiempo transcurrido entre completar la transacción de venta y facturar al cliente. También es importante tomar en cuenta el costo que representa mantener cuentas por cobrar, es decir, el rendimiento perdido por tener fondos inmovilizados en dichas cuentas en lugar de invertirlos en otra parte (Fred, 2021).

A. Las Cuentas por Cobrar

De acuerdo con Ngugi (2014), citado por Morais (2021), las cuentas por cobrar representan el dinero que un cliente le debe a una empresa por vender sus productos o servicios a crédito, para lo cual debe pagar al vendedor de acuerdo con las condiciones previamente establecidas en el contrato, a saber, los plazos de crédito que pueden comprometer condiciones de pago, precios y entrega. Para Chávez y Loconis (2018), las cuentas por cobrar representan el financiamiento que una empresa asigna

a sus clientes por la compra de sus productos, representando estos activos, significativas inversiones para la gran mayoría de las organizaciones, así como de sus activos totales, por lo que es importante, que las mismas optimicen sus procesos de cobranza de una forma más eficiente, puesto una elevada demora por el cobro de las ventas a crédito afecta la liquidez.

Por su parte, Landaeta y Cortéz (2017), señalan que, las cuentas por cobrar hacen referencia a los créditos otorgados a corto plazo a partir de la creación de líneas de créditos a los clientes, por lo cual representan un activo que mide la capacidad de una organización, o de manera específica del área de crédito y cobranzas para acelerar las ventas y maximizar ganancias. Las cuentas por cobrar representan dinero adeudado a un negocio a cambio de bienes ya entregados o servicios ya prestados, que le permite a una organización mantener clientes fidelización, rastreando el crédito del cliente y utilidades no cobradas (Munene, 2018).

En este orden conceptual, para Gonzáles (2018), las cuentas por cobrar son producto de la realización de una venta o prestación de servicios a crédito, con la finalidad de sostener o captar nuevos clientes; cuyo único respaldo, es el compromiso de pago a corto plazo. De esta manera, las cuentas por cobrar representan las ventas a crédito de bienes y servicios que realizan las empresas a corto plazo, para sostener e incrementar sus ventas y por ende, maximizar sus ganancias al reducir los costos de transacción de recaudar fondos en caso de crisis de liquidez.

B. Importancia de las Cuentas por Cobrar

Para Montes (2021), las cuentas por cobrar reflejan su importancia en lo siguiente:

- Representan uno de los activos de mayor relevancia en las empresas.
- Permiten obtener un mayor rendimiento de un producto evitando su acumulamiento a largo plazo, así como generación de ganancias a las empresas por vender a los clientes.

- Al concertarse la cancelación de la factura por parte del cliente, la empresa dispondrá del efectivo y, por ende, una mayor liquidez siempre y cuando, el cobro se realice eficientemente.
- Es fundamental que el área responsable de la gestión de cuentas por cobrar, tenga un manejo eficiente de los pasivos y obligaciones que un cliente tiene con la empresa, evitando altos índices de morosidad y pérdidas por cuentas incobrables que pongan en riesgo la liquidez de la empresa y por ende, el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

C. Objetivos de las Cuentas por Cobrar

Según Martínez et al. (2019), las cuentas por cobrar tienen como propósito lo siguiente:

- Mantener el control sobre el riesgo que representan las deudas pendientes de los clientes; condiciones crediticias y forma de pago de las transacciones comerciales.
- Elevar las ventas ofreciendo posibilidades de pago flexibles a sus clientes.
- Atraer al cliente para que este eleve sus compras y de esta manera se incrementen las ventas de la empresa.
- Reflejar una mayor confianza a los clientes garantizando períodos de pago adecuados.
- Captar nuevos y potenciales clientes para conseguir mayores utilidades para la empresa.
- Posicionarse en mercados de bienes o servicios con precios más competitivos.

D. La Política de Créditos

Tomando en consideración la fundamentación teórica de Chambers et al (2016), la política crediticia se sostiene en la teoría de la elección, basada en el análisis de las preferencias de un agente comercial y se divide en dos categorías: la elección normativa, que estudia el

resultado de las decisiones, concluyendo cuales son las óptimas dadas las limitantes e hipótesis y; la elección descriptiva, que estudia cómo los actores comerciales efectivamente toman decisiones. La cultura de la teoría de la elección desarrolla modelos de cómo las personas deciden o eligen en situaciones desconocidas e inciertas. Por ello, la gestión adecuada de las cobranzas constituye exigencias y decisiones importantes para los accionistas y responsables de los procesos administrativos y comerciales de la organización

En ese sentido, según Guajardo y Andrade (2014), citados por Acuña (2021), no es extraño que grandes sumas de cuentas por cobrar disminuyan el patrimonio de la empresa y, por lo tanto, es fundamental contar con efectivas prácticas de cobranza, ya que, cuando los fondos destinados al cobro de las ventas a crédito son deficientes, es muy probable que la organización no pueda seguir creciendo como consecuencia de bajos niveles de cobranza y elevados niveles de morosidad, periodos de cobro y pérdidas por cuentas no cobradas.

Por lo tanto, la política de crédito es un instrumento elaborado para gestionar el crédito, para lo cual será necesario evaluar en un primer el perfil del cliente, su record y reputación en materia crediticia clasificándolas como buenas o malas y dependerán fundamentalmente de los propósitos de la empresa que otorga el financiamiento y desea tener conocimiento previo para evitar riesgos en la selección de clientes y la asignación de créditos (Núñez, 2016). Es así como la política de crédito es un instrumento que permite estudiar la reputación de pago del cliente y a la vez, disminuir el riesgo crediticio de la organización empresarial al asignar una línea de crédito.

E. La Política de Cobranzas

Para Martínez et al. (2019), la política de cobranzas es un proceso determinado por las empresas para llevar a cabo las cobranzas, para lo cual requieren de una comprensión y seguimiento de todo el personal responsable del área. Hace referencia a normas constituidas formalmente

y va dirigida a los departamentos que operan con las mismas. Por otra parte, Gonzáles (2018), define las políticas de cobranza como las normas y actuaciones de los encargados de las cobranzas con el objetivo de recuperar los créditos aún vigentes y vencidos, siendo dichas políticas elaboradas considerando las condiciones del mercado, la competitividad, la clientela; así como los objetivos y perspectivas de la empresa.

Para Humán (2019), se deben considerar los siguientes elementos como soporte para diseñar una efectiva política de cobranzas: (1) Análisis y estudio del crédito a ser otorgado al cliente según su capacidad de pago; (2) Seguimiento adecuado para realizar la gestión de cobro antes de la fecha de caducidad y; (3) Identificación de las fallas internas en el proceso de cobro que generan retrasos y demoras en los pagos.

F. Indicadores de Gestión de Cuentas por Cobrar

De acuerdo con Gonzáles (2018), las dimensiones asociadas a la gestión de cuentas por cobrar son las siguientes:

- Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC): Mide la eficiencia de la gestión de una empresa en respecto al uso de sus activos y hace referencia al cobro por las ventas a crédito y como estas manejan los parámetros crediticios preconcebidos. Por lo tanto, la RCC se puede considerar y medir, como el tiempo que tardan las cuentas por cobrar en convertirse en dinero, señalando que, mientras más veces se cobre en el periodo, más efectivo será el rendimiento de venta realizada (Cipta, et al., 2020). Se determina de la siguiente forma:

$$RCC = \text{Ventas Netas} / \text{Cuentas por Cobrar}$$

- Período Promedio de Cobro (PPC): Indicador financiero que determina la cantidad de tiempo (días) que una organización empresarial dura en la recuperación o cobro derivados de las ventas a crédito y su conversión en activos líquidos (Mallqui, 2015, citado por Gonzáles 2018). El indicador del período promedio de cobranza mide el tiempo promedio necesario para convertir las cuentas por

cobrar en efectivo (Ristanti, et al., 2019). La lógica señala que, la conversión de deudas de clientes en activos líquidos será más efectiva en la medida que este indicador sea menor. Se determina de la siguiente forma:

$$\text{PPC} = 360 \text{ días} / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar}$$

2.2.2 La Liquidez

Vásquez et al. (2021) manifiestan que una liquidez óptima es muy importante en cualquier empresa, pues mide la capacidad y solvencia para cubrir los compromisos financieros en cada ejercicio fiscal. En ese sentido, Martínez, et al (2019), definen la liquidez como la solvencia con la que cuenta una organización para atender sus pasivos a corto plazo, muestra el potencial de negociación rápida de cualquier activo sin comprometer su valor, ya que representa el principal indicador sobre la existencia de algún problema de dinero. Por su parte, Peralta (2018) define la liquidez como, la capacidad con la cuenta una organización empresarial para cubrir sus compromisos financieros en un tiempo determinado por montos acordados con proveedores y clientes con los que llevan a cabo transacciones comerciales y financieras a corto plazo.

Para Charmler, et al (2018), la liquidez hace mención a la capacidad de las empresas para cubrir las necesidades y obligaciones financieras de manera oportuna y en los lapsos establecidos para evitar pérdidas imprevistas, pues los alcances de la liquidez están asociadas al tiempo y certeza necesarios para la conversión de los activos de las empresas en circulantes; así como la posibilidad de obtener efectivo a partir de transacciones comerciales y de reinversión de recursos en el momento requerido. Por lo tanto, la liquidez hace referencia a la capacidad de las empresas de transformar sus activos corrientes en dinero, para poder cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo, pues un mejor indicador de liquidez se traduce en mayor rentabilidad y mejor desempeño en el mercado.

A. Importancia de la Liquidez

De acuerdo con Charmbers, et al. (2018), la liquidez expresa su importancia en lo siguiente:

- Representa una de las funciones primordiales de las organizaciones empresariales, pero también representa cierta vulnerabilidad de dicha función por lo que requiere estrategias planificadas de las mismas, para mitigar posibles riesgos.
- Una liquidez óptima representa mejores oportunidades para provechar oportunidades de negocio más rentables.
- Una adecuada liquidez en cualquier empresa mide la capacidad y solvencia para cubrir sus compromisos financieros en cada ejercicio económico financiero.
- Contar con óptimas condiciones de liquidez, garantiza una mejor operatividad, cumplimiento de obligaciones y prestigio de la empresa.

B. Beneficios de una óptima liquidez

Para Martínez et al (2019), contar con una óptima liquidez trae los siguientes beneficios:

- Permite cubrir obligaciones financieras con descuentos por pronto pago.
- Permite negociar precios de materias primas, insumos y productos terminados con otras empresas y proveedores.
- Permite cubrir obligaciones con entidades financieras con mejores tasas de interés por pagos antes de su vencimiento.
- Proyecta un mayor crecimiento y expansión de la empresa en el mercado y sector al que corresponde.
- Se logra diversificar la cartera de inversión, expansión de capacidad instalada e innovación tecnológica.

C. Limitantes de una baja liquidez

Para Martínez et al (2019), contar con una baja liquidez trae las siguientes limitantes:

- Mayor nivel de endeudamiento que pone en riesgo el prestigio y credibilidad de la empresa.
- Los proveedores se ven obligados a otorgar o cerrar líneas de crédito por incumplimiento de pagos.
- Dificultad para adquirir préstamos bancarios.
- Obliga a los colaboradores de la organización a renunciar por incumplimiento en el pago de pasivos laborales.
- Posibles problemas legales por incumplimientos contractuales.
- Obliga a las empresas a vender parte de sus activos a precios inferiores al valor de mercado en la búsqueda de fondos líquidos.

D. Indicadores de la liquidez

Vásquez, et al. (2021), plantean las siguientes dimensiones asociadas a liquidez:

- Liquidez Corriente (LC): Es un indicador que mide la posibilidad real de una empresa para cubrir sus obligaciones y en un lapso de tiempo determinado, pues en la medida que el ratio sea mayor, mayor será la capacidad de la organización para cancelar sus pasivos (Madushanka& Jathurika,. 2018). Su ratio se obtiene producto de la relación activos corrientes y pasivos corrientes y su indicador es igual a 1, pues al ser mayor que 1 será mayor su posibilidad de cubrir sus deudas, caso contrario, al ser menor de 1, su posibilidad de pagar estará comprometida por no disponer de suficiente liquidez. Se calcula como sigue:

$$LC = \text{Activos corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$$

- Prueba Ácida (PA): Es un indicador financiero que mide la posibilidad con la que cuenta la empresa para cancelar sus

compromisos u obligaciones a corto plazo, sin depender significativamente de las ventas realizadas o los inventarios, tomando en cuenta solo sus saldos en efectivo. Se determina de la siguiente forma:

$$PA = (\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}) / \text{Pasivos Corrientes}$$

- **Prueba Defensiva (PD):** Es un indicador financiero que mide la capacidad que tiene una empresa para cubrir sus obligaciones y pasivos a corto plazo, contando con el disponible más líquido y las cuentas corrientes en entidades financieras. Se determina de la siguiente forma:

$$PD = \text{Caja y Banco} / \text{Pasivos Corrientes}$$

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Capital de Trabajo: Se calcula mediante el diferencial entre activos corrientes y pasivos corrientes de los recursos y está representado por los recursos financieros empleados por la empresa para cubrir sus actividades cotidianas (Vizcarra, 2014).

Costo Financiero: Representa el gasto incurrido por adquirir préstamos o financiamientos, a través de intereses, comisiones bancarias y otras erogaciones administrativas derivadas de un contrato de crédito. (Vizcarra, 2014)

Cuentas por Cobrar: representan dinero adeudado a un negocio a cambio de bienes ya entregados o servicios ya prestados, que le permite a una organización mantener clientes fidelización, rastreando el crédito del cliente y utilidades no cobradas (Munene, 2018).

Liquidez: representa la capacidad con a que cuenta la empresa para cumplir sus compromisos financieros en un periodo de tiempo determinado por montos acordados con otras empresas y clientes con las que llevan a cabo operaciones comerciales y financieras a corto plazo (Peralta, 2018).

Obligaciones: Son compromisos asumidos para reconocimiento de deudas y posteriores pagos, así como otra prestación o entrega. Desde el punto de vista contable, las obligaciones están conformadas por los pasivos de una empresa (Giraldo, 2015).

Ratios: Es la relación existente entre dos dimensiones o rubros expresados generalmente en porcentajes (Giraldo, 2015).

Rentabilidad: Es la relación entre el beneficio y la inversión mantenida o activo y mide la productividad de esta para generar beneficios. (Pérez & Carballo, 2015).

Políticas de cobranza: Las políticas de gestión de cuentas por cobrar incluyen estándares de crédito, términos de crédito y cobro para la evaluación de los clientes, así como también recopilación y análisis de información. (Indarti y Reswanda, 2021)

Rotación de cartera: Los aspectos clave de la gestión de cuentas por cobrar: son minimización del tiempo entre el origen y el pago de la cuenta por cobrar, minimizar el riesgo de que el deudor no reembolse el crédito (Widyantari et al., 2019).

Morosidad: Es originada por los pendientes de cobro que aún no han sido ingresados a la empresa por el concepto de pago por los clientes y se tiene la probabilidad que no se puedan recuperar (Ávila et al., 2019).

Toma de decisiones: se realiza cuando una persona toma acciones para lograr sus propósitos definidos, cabe precisar que para aplicar acciones se debe de tomar en cuenta dos fuentes información; primero, fuente de información interna, relacionado a las creencias, preferencias y objetivos; segundo, fuente de información externa, relacionado al contexto donde se ciñe la decisión y las alternativas. Muñeton, Ruiz y Loaiza (2017).

Políticas de crédito: cada empresa tiene una regla y términos de condiciones de cobro, al igual indica los precios concedidos a los bienes o servicios que se dan en forma de calidad de los productos establecida sobre crédito lo cual son los factores que generan ingresos de una empresa a cada cliente se le otorga facilidades por su puntualidad o pronto pago. Treilhes (2018).

Flujo de efectivo: es el aquel método utilizado por los administradores de la empresa para identificar si las empresas cuentan con efectivos para cubrir sus operaciones, para 30 utilizar este flujo de efectivo se requiere conocer como los clientes obtienen

ingresos, sea bien por la actividad realizada en su propio negocio o por financiamientos, así mismo se requiere conocer cuáles son los egresos del cliente para cubrir sus gastos de las operaciones normales o de financiamiento. Robles (2012).

Cuentas incobrables: están representadas por la mercancía o servicio que vendió algún negocio y no fue pagado por el cliente, estas cuentas incobrables se clasifican en el rubro de gasto por cuentas incobrables, en la sección de gastos generales / gastos de venta del estado de resultados. Guajardo y Andrade (2017).

Razones de Liquidez: Son necesarias para valorar la situación y el desempeño económico y financiero de una empresa en un periodo de tiempo determinado, eso quiere decir que detectar que la empresa cuenta con los recursos necesarios para cubrir sus obligaciones. Herrera (2016).

CAPÍTULO III: VARIABLES E HIPÓTESIS

3.1 VARIABLES

3.1.1 Variable Independiente: Gestión De Cuentas Por Cobrar

Definición Conceptual: es el proceso que busca incrementar el patrimonio de la empresa mediante el establecimiento de un equilibrio entre liquidez, riesgo y rentabilidad, pues el motivo detrás de cualquier empresa lucrativa es la ganancia, por lo que no se trata solo de vender a crédito para impulsar las ventas, sino que esas ventas sean rentables y que además los niveles de morosidad y pérdida por cuentas incobrables sea próximo a cero (Ndebugri & Tweneboah, 2017).

Definición Operacional: determina los ratios e índices que miden la gestión financiera de los recursos a través de las ventas a crédito, la rotación de cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobranza.

3.1.2 Variable Dependiente: Liquidez

Definición Conceptual: se define como la solvencia con la que cuenta una empresa para cumplir con sus pasivos y compromisos financieros a corto plazo y muestra la capacidad de poder realizar negociaciones rápidas de cantidades de un activo sin alterar su valor, ya que representa el principal indicador sobre la existencia de algún problema de dinero (Martínez et al., 2019).

Definición Operacional: Se mide a partir del análisis de los indicadores asociados al capital de trabajo y la solvencia de la organización bajo análisis y dentro de los cuales se determinan la liquidez corriente, prueba ácida y prueba defensiva.

3.2 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de Variables

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Es el proceso que busca incrementar el patrimonio de la empresa mediante el establecimiento de un equilibrio entre liquidez, riesgo y rentabilidad, ya que la motivación de cualquier empresa lucrativa es la ganancia, por lo que no se trata solo de vender a crédito para impulsar las ventas, sino que esas ventas sean rentables y que además los niveles de morosidad y pérdida por cuentas incobrables sea próximo a cero (NDEBUGRÍ & TWENEBOAH, 2017).	Rotación de cuentas por cobrar	<u>Ventas netas</u> Cuentas por cobrar
		Período promedio de cobro	<u>360 días</u> Rotación de cuentas por cobrar
LIQUIDEZ	Se define como la solvencia con la que cuenta una empresa para cumplir con sus pasivos y compromisos financieros a corto plazo y muestra la capacidad de poder realizar negociaciones rápidas de cantidades de un activo sin alterar su valor, ya que representa el principal indicador sobre la existencia de algún problema de dinero (MARTINEZ et, al., 2019).	Liquidez corriente	<u>Activos corrientes</u> Pasivos corrientes
		Prueba ácida	<u>A. C. - inventario</u> Pasivos corrientes
		Prueba defensiva	<u>Caja y banco</u> Pasivos corrientes

En la tabla se observa la definición conceptual, dimensiones e indicadores de nuestras variables de estudio.

3.3 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

3.3.1 Hipótesis General

La gestión de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., del distrito de Independencia durante el período financiero 2013-2018.

3.3.2 Hipótesis Específicas

HE1: La rotación de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C. del distrito de Independencia durante el período financiero 2013-2018.

HE2: El período promedio de cobro incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., durante el período financiero 2013-2018.

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, pues se basa en el estudio y medición estadística para obtener conocimientos ajustados y logros sobre realidades específicas, a partir de la utilización de la medición profunda y controlada, buscando la certeza del conocimiento y el control y connotación entre una variable independiente y una variable dependiente de la población o variable de resultado (Abuhamda et al., 2021).

Al mismo tiempo, será una investigación de tipo aplicada, puesto que se perfila hacia el hallazgo de nuevos conocimientos dirigidos a soluciones de problemas reales (Álvarez, 2020), que permitan ampliar el sustento científico de las ciencias contables.

De acuerdo con el alcance de la investigación, será descriptivo-explicativo porque busca describir los datos observados y el objeto de estudio, además trata de explicar la causa-efecto entre las variables (Hernández y Mendoza, 2018).

Por otra parte, el diseño de esta investigación es de carácter no experimental, debido a que las variables objeto de estudio no pueden manipularse, someterse o estimularse a experimentos. De igual manera, la modalidad de estudio será analítico-deductiva y permitirá dar respuesta a una interrogante de investigación a partir de la sistematización de los hallazgos encontrados desde la observación (Arias, 2021). En este sentido, esta investigación se delimitó longitudinalmente, con datos de la empresa, en el período económico financiero 2013 al 2018.

4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

Según los autores Perez et al., (2020) la población es un conjunto o totalidad de elementos que están conformados por objetos con características comunes, de las cuales se desea conocer algo en una investigación y serán seleccionadas como muestra, en tal sentido para el desarrollo de la presente investigación se analizarán dos poblaciones; la primera, conformada por los estados financieros del periodo 2013-2018, documentos del área de créditos y cobranza tal como se muestra en la tabla 2; y la segunda población estará compuesta por los 150 trabajadores de la empresa. Es referido como “Conjunto total de elementos (personas, familias, viviendas, objetos, entre otros), que comparten al menos una

propiedad en común, circunscritos en un espacio y tiempo definido” (Moisés, Ango, Palomino, y Feria, 2019, p.128).

Muestra

De acuerdo con Hernández, et al. (2014), la muestra es una representación, subconjunto o parte del universo del cual se recoge la información y los datos, cuyos resultados concluyentes deben ser extensibles y representativos de la población. En este sentido, el muestreo no probabilístico en esta investigación son los documentos que de acuerdo con la guía de análisis documental se logró obtener y que se señalan en la siguiente tabla.

Tabla 2. Documentación de las áreas de contabilidad, créditos y cobranza.

Área	Documentos
Contabilidad	Estado de situación financiera 2013-2018 Estado de resultados 2013-2018
Créditos y Cobranzas	Políticas de crédito y cobranzas

En la tabla se muestra los documentos que nos brinda las áreas de contabilidad, créditos y cobranza.

Según, Maldonado (2018) una muestra es un subconjunto de su población que se selecciona para participar en un estudio y requiere que los encuestados sean muestreados al azar, lo que significa que cada persona en la población tiene una probabilidad conocida de ser muestreado. Por lo mencionado se realizó una encuesta dirigida a los 30 trabajadores que está conformado por las áreas de ventas, cobranza, facturación y contabilidad del centro médico Integramédica Perú S.A.C. por ser estos los que gestionan las finanzas de la empresa.

Tabla 3. Número de encuestados según cada área.

Área	Cantidad
Personal de ventas	7
Personal de facturación	6
Personal de Cobranzas	3
Personal de contabilidad	14
Total	30

En la tabla se muestra la cantidad de personas encuestadas, de acuerdo con cada área.

Criterios de inclusión: este estudio incluye los estados de situación financiera, el estado de resultados del periodo 2013- 2018, políticas de créditos y cobranzas y además por los 30 trabajadores que integran las áreas de ventas, facturación, cobranzas y contabilidad del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C, ubicado en el distrito de Independencia.

Criterios de exclusión: se excluirán los estados de situación financiera y el estado de resultados anteriores al año 2013 y posteriores al año 2018 del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C. y además las áreas que no gestionan funciones relacionadas al ámbito financiero.

Unidad de Análisis

La Unidad de análisis estudiada es el centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., ubicado en el distrito de Independencia, Perú.

4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnica

De acuerdo con Gómez, et ál. (2016), la técnica documental es una herramienta utilizada para la recolección y medición de información de manera ordenada, para sustentar teóricamente el análisis de los fenómenos y procesos. En esta investigación, la técnica documental busca el análisis e interpretación de los estados de situación financiera y el estado de resultados de los periodos económicos 2013- 2018, generados y reportados por el centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

A. Guía de análisis documental

Este instrumento busca extraer datos numéricos que nos proporcionen la información necesaria sobre el activo, pasivo y patrimonio para realizar nuestro análisis, del mismo modo se utilizó información del estado de resultados para poder hallar los ratios financieros y medir la liquidez de la empresa, dichos documentos utilizados son: Estado de Situación Financiera del 2013-2018 y Estado de Resultados del 2013-2018.

Tabla 4. Documentos recogidos mediante la guía de análisis documental

N°	Documentos	Información obtenida
1	Estado de situación financiera 2013-2018	Este documento permite obtener información sobre los activos, pasivos y patrimonio de la empresa
2	Estado de resultados 2013-2018	Los gastos realizados por la empresa y el nivel de ventas al cierre de cada ejercicio.
3	Políticas de crédito y cobranza	Lineamientos establecidos para las ventas al crédito y la gestión de cobranza.

La tabla muestra la información que nos brindó la empresa y que nos permitieron determinar los resultados.

Según Ñaupas et al. (2018) se utiliza a la encuesta como técnica para descubrir la relación de los componentes; su instrumento es el cuestionario y permitirá obtener información detallada de los encuestados a los que de otro modo no se podría acceder. Por ende, en este estudio se contará con una encuesta conformada por 15 preguntas que serán absueltas bajo la escala de respuesta dicotómica que solo tiene 2 opciones SI o NO.

B. Cuestionario.

El cuestionario consta de un conjunto de 15 preguntas, que nos proporcionen información sobre las variables de nuestra investigación, de las cuales nueve corresponden a la variable independiente gestión de cuentas por cobrar y seis a la variable dependiente liquidez. El tipo de cuestionario usado es dicotómico, puesto que las preguntas utilizadas están diseñadas para obtener respuestas rápidas y sencillas, las cuales tienen dos posibles respuestas: Si o No.

Validez y confiabilidad

Se expone la validación de ambas herramientas, un proceso metodológico que asegura que los instrumentos utilizados sean objetivos. Esto se logra a través de la evaluación por parte de expertos en el campo, quienes brindan su aprobación. En caso de que surjan discrepancias, se realizarán los ajustes necesarios para obtener su aprobación definitiva (Arias, 2020). Tres especialistas en el campo financiero participan en este estudio, otorgando su aprobación que se encuentra detallada en los anexos. Se proporciona un resumen de esta aprobación en la siguiente tabla:

Tabla 5. Resumen de validez de los instrumentos.

Especialistas	Grado / Nombres y Apellidos	Nota
1	Mag. Denis Huaroto Medina	Aplicable
2	Mag. Giannina Marleni, Castillo Castillo	Aplicable
3	Dr. Milton Cesar Ibañez Shols	Aplicable

La tabla muestra los nombres de los especialistas que validaron nuestro instrumento.

Sánchez et al. (2018) también acota que la confiabilidad del instrumento se refiere a la capacidad que posee el instrumento para arrojar hallazgos congruentes y se mide bajo diferentes estadísticos, siendo uno de ellos el método de Kuder- Richardson 20 (KR-20), permite obtener la confiabilidad a partir de los datos obtenidos en una aplicación de coeficiente interna. para verificar si existe confiabilidad en el instrumento, se tiene la siguiente valoración de la fiabilidad de ítems:

Tabla 6. Valoración de la confiabilidad según el coeficiente de KR20.

Rango	Criterio
0	Nula
0,01 - 0,20	Muy baja
0,21 - 0,40	Baja
0,41 - 0,60	Moderada o Sustancial
0,61 - 0,80	confiable
0,81 - 0,99	Muy confiable
1	confiable

La tabla muestra los rangos y criterios de acuerdo con el coeficiente de KR20.

La confiabilidad del presente cuestionario relacionado a las variables cuentas por cobrar y liquidez, mediante KR20 y con una muestra de 30 encuestados, arrojó un coeficiente de 0.74, evidenciando que es confiable, tal como se muestra en el (Anexo E), haciendo uso de una hoja de Excel donde se ingresaron todos los resultados de la encuesta para hallar el coeficiente aplicando la siguiente formula.

$$Kr = \frac{k}{k - 1} \left[1 - \frac{\sum p * q}{St^2} \right]$$

4.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO Y ANÁLISIS DE DATOS

Inicia con la elaboración de cada instrumento, los mismos diseñados y desarrollados por el investigador, con el objetivo de recopilar información que brindara una comprensión más completa del tema, para ello se realizó la evaluación de toda la documentación brindada por la empresa Integramédica Perú S.A.C. correspondiente a los períodos 2013 - 2018, por tanto se aplicaron las fórmulas para calcular la rotación de cuentas por cobrar, el periodo promedio de pago, así como las fórmulas para las razones de liquidez. Además, se procedió con la aplicación de la encuesta a las áreas de ventas, facturación, cobranzas y contabilidad; como se muestra en la tabla 3.

Todas estas operaciones se analizaron utilizando el programa Microsoft Excel por medio de tablas y gráficos estadísticos, procediendo a su respectiva interpretación de resultados, para luego compararlos con otros estudios en la discusión y realizar un análisis descriptivo de las variables y sus dimensiones, con una interpretación que permita obtener conclusiones específicas.

CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 RESULTADOS

Los resultados obtenidos a partir de los datos recopilados mediante encuestas, las cuales se llevaron a cabo con diversos integrantes del equipo, como el área de ventas, facturación, cobranzas y contabilidad con el propósito de obtener información relacionada con la gestión de las cuentas por cobrar. Además, los resultados derivados de la utilización de la guía de análisis documental posibilitan la exposición de los indicadores financieros relacionados con la liquidez de la empresa, lo cual posibilitó contrastar los resultados del cálculo realizado con las respuestas obtenidas de la encuesta.

A continuación, se demostrará cada una de las hipótesis de la presente investigación.

HE1. La rotación de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C. del distrito de Independencia durante el período financiero 2013-2018.

Resultados de la Encuesta

1. ¿Se cumplen con las políticas de créditos y cobranza cuando se realiza una venta al crédito?

Tabla 7: Políticas de créditos y cobranza.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	27%
NO	22	73%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 1 de la encuesta.

Análisis: Tabla 7 se centra en las políticas de créditos y cobranza dentro de una empresa. Según los datos presentados, el 73% de los encuestados indican que no se cumplen adecuadamente con las políticas de créditos y cobranzas establecidas por la empresa, mientras que solo el 27% afirma que sí se cumplen estas políticas al realizar ventas a crédito.

2. ¿Los ingresos y compromisos a corto plazo cuentan con una correcta rotación y con ello se puede garantizar liquidez?

Tabla 8. Correcta rotación y compromisos a corto plazo

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	10%
NO	27	90%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 10 de la encuesta.

Análisis: Tabla 8 muestra que el 90% de los encuestados afirma que la empresa no cuenta con una correcta rotación y compromisos a corto plazo que garantice liquidez, mientras que solo el 10% considera que sí existe una buena rotación de cuentas por cobrar.

3. ¿Los clientes cumplen con la cancelación en el plazo otorgado por la empresa?

Tabla 9. Cancelación en el plazo otorgado por la empresa.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	20%
NO	24	80%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 5 de la encuesta.

Análisis: Tabla 9 muestra que el 80% de los encuestados manifiesta que los clientes no cumplen con el plazo de pago que se les otorga, mientras que solo el 20% indica que sí se cumple con dichos plazos.

Resultados del análisis documental

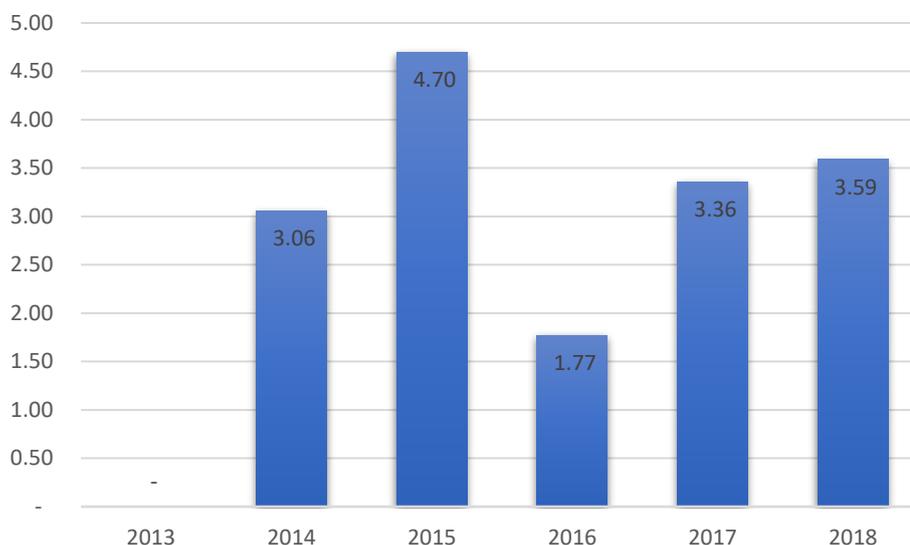
Tabla 10. Ficha de Registro del indicador rotación de cuentas por cobrar.

Indicador	Fórmula de Cálculo	Resultado					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	-	3.06	4.70	1.77	3.36	3.59

La tabla muestra el resultado de la fórmula de cálculo de rotación de cuentas por cobrar de los años 2013-2018

FIGURA 1.

Comportamiento de la rotación de cuentas por cobrar



Fuente: elaboración propia

La figura muestra la cantidad de veces que se logró cobrar durante los años 2013-2018.

Análisis: La Tabla 10 y figura 1, muestra el resultado del indicador de rotación de cuentas por cobrar para Integramédica Perú S.A.C. durante el período 2013-2018. Este indicador mide la eficiencia con la que la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo a lo largo de un año. Es un reflejo de qué tan rápido la empresa recibe el dinero de sus clientes después de haber realizado una venta a crédito.

La tendencia en los años 2014, 2017 y 2018 se ha mantenido, obteniendo como resultado que se ha cobrado 3 veces en cada año, lo cual no es favorable para la empresa puesto que refleja que la empresa no es capaz de cobrar de manera rápida. Además, durante el año 2016 el indicador fue de 1.77 veces, siendo este escenario el más perjudicial para la empresa.

A partir del resultado de la encuesta y la aplicación del ratio de rotación de cuentas por cobrar nos muestra una visión importante sobre cómo Integramédica Perú S.A.C. ha manejado sus cuentas por cobrar a lo largo del tiempo. Una rotación baja indica que la empresa tarda más en convertir sus ventas a crédito

en efectivo, lo que afecta negativamente su flujo de caja y capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

HE2. El periodo promedio de cobro incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C. del distrito de Independencia durante el período financiero 2013-2018.

Resultados de la encuesta

4. ¿Los criterios son adecuados para otorgar el periodo de pago a cada cliente?

Tabla 11. Criterios para otorgar el periodo de pago.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	43%
NO	17	57%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 2 de la encuesta.

Análisis: Tabla 11, revela las opiniones de los encuestados respecto a si los criterios utilizados para otorgar el periodo de pago a cada cliente son adecuados. Según los datos presentados, el 43% de los encuestados considera que sí son adecuados, mientras que el 57% opina que no lo son.

5. ¿Existen clientes con crédito de más de 160 días?

Tabla 12. Clientes con más de 160 días de crédito.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	43%
NO	17	57%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 4 de la encuesta.

Análisis: Tabla 12 revela que el 43% de los encuestados indican que, si existen clientes con créditos de más de 160 días, mientras que el 57% manifiesta que la empresa no otorga créditos que se extienden más allá de los 160 días.

6. ¿Se lleva el registro del estatus de cobranza de los clientes?

Tabla 13. Estatus de cobranza de los clientes.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	60%
NO	12	40%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 6 de la encuesta.

Análisis: Tabla 13, el 60% de los encuestados afirma que se lleva un registro del estatus de cobranza de los clientes, mientras que el 40% indica que no existe tal registro que les permita conocer el estado de las cuentas por cobrar.

Resultados del análisis documental

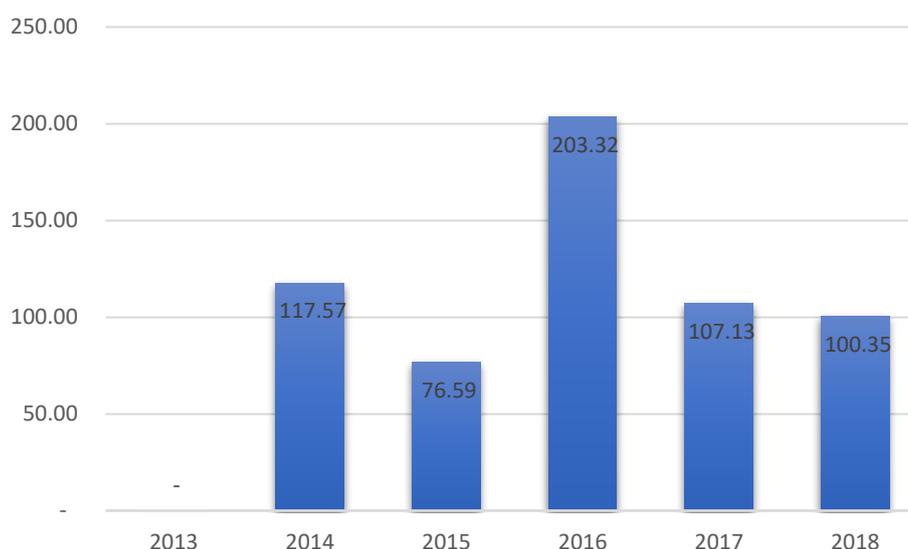
Tabla 14. Ficha de Registro del indicador periodo promedio de cobro.

Indicador	Fórmula de Cálculo	Resultado					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Periodo Promedio de Cobro	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$	-	117.57	76.59	203.32	107.13	100.35

En la tabla se muestra el resultado del indicador del periodo promedio de cobro.

FIGURA 2.

Comportamiento del periodo promedio de cobro.



Fuente: elaboración propia

La figura muestra a cuantos días que se lograba cobrar durante los años 2013-2018.

Análisis: Se observa en la tabla 14 y figura 2, el tiempo que tarda la empresa en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, quiere decir cada cuantos días se

lograba cobrar las facturas al crédito otorgadas a los clientes de Integramédica Perú S.A.C. durante los periodos 2013-2018, el único año que se observa que la cobranza fue en menos días es en el año 2015 ya que se logró cobrar cada 76 días, a diferencia del 2014, 2017 y 2018 que se cobró en promedio cada 100 días y el peor año fue 2016 donde se logró cobrar después de 200 días, como podemos observar en la figura 2; mientras más años se analicen nos permite ver el comportamiento a lo largo del tiempo, además evidenciamos que un periodo promedio de cobro prolongado representa problemas en la recuperación de créditos otorgados a clientes, lo que a su vez afecta negativamente la liquidez de la empresa, limitando su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

A partir del resultado de la encuesta y la aplicación del ratio del periodo promedio de cobro, nos muestra que en Integramédica Perú S.A.C. los criterios para otorgar los periodos de pago no eran los adecuados ya que existían clientes con más de 160 días de crédito porque no se llevaba de manera ordenada un registro con el estatus de cada cliente, por ello una rotación baja indica que la empresa tarda más en convertir sus ventas a crédito en efectivo, lo que afecta negativamente su flujo de caja y capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

HG. La gestión de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C. del distrito de Independencia durante el período financiero 2013-2018.

Resultados de la encuesta

7. ¿La empresa cuenta con gestión de cobranzas?

Tabla 15. Gestión de cobranzas.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	20%
NO	24	80%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 7 de la encuesta.

Análisis: Tabla 15, el 80% de los encuestados indican que no se cumple con una adecuada gestión de cobranza, mientras que solo el 20% afirma lo contrario.

8. ¿La empresa brinda capacitaciones para el personal del área de créditos y cobranzas?

Tabla 16. Capacitaciones para el personal del área de créditos y cobranzas.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	20%
NO	24	80%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 8 de la encuesta.

Análisis: Tabla 16, el 80% de los encuestados indican que la empresa no brinda capacitaciones al personal del área de créditos y cobranzas, mientras que solo el 20% afirma que sí se ofrecen dichas capacitaciones.

9. ¿La empresa realiza el ratio de prueba defensiva?

Tabla 17. Ratio de prueba defensiva

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	50%
NO	15	50%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 14 de la encuesta.

Análisis: Tabla 17, el 50% de los encuestados asegura que la empresa realiza el ratio de prueba defensiva y el otro 50% de los encuestados menciona que la empresa no realiza este ratio.

10. ¿La empresa tiene capacidad de pago en efectivo para cumplir con sus obligaciones?

Tabla 18. Capacidad de pago en efectivo para cumplir obligaciones.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	10%
NO	27	90%
TOTAL	30	100%

La tabla muestra el resultado de la pregunta número 12 de la encuesta.

Análisis: Tabla 18, el 90% de los encuestados manifiestan que la empresa no tiene capacidad de pago en efectivo para cumplir con sus obligaciones, mientras que solo el 10% indica que sí existe dicha capacidad de pago en efectivo.

Resultados del análisis documental

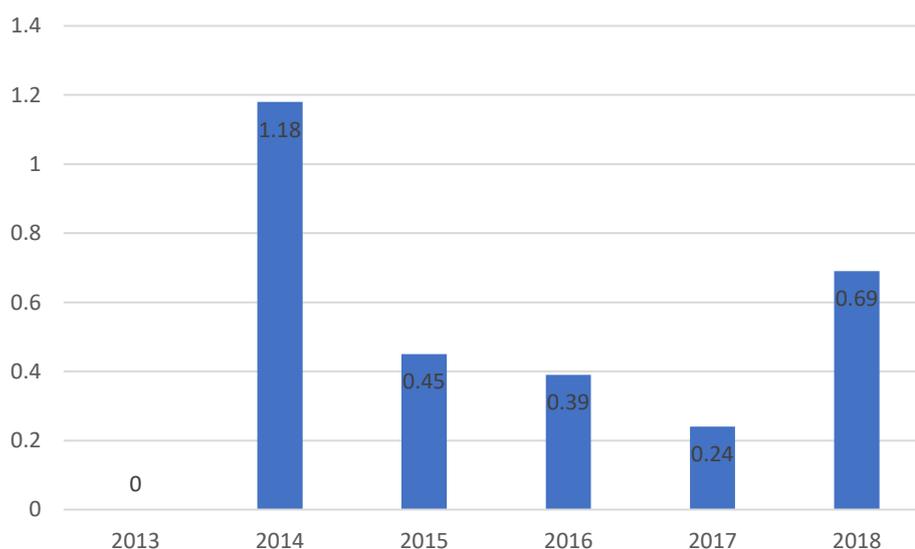
Tabla 19. Ficha de Registro del indicador de liquidez corriente.

Indicador	Fórmula de Cálculo	Resultado					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	-	1.18	0.45	0.39	0.24	0.69

La tabla muestra el resultado del indicador de liquidez corriente durante los años 2013-2018

FIGURA 3:

Ratios de liquidez corriente.



Fuente: elaboración propia

La figura muestra los valores de la liquidez corriente durante los años 2013-2018.

Análisis: Se observa en la tabla 19 y figura 3, que el indicador de liquidez corriente es menor a 1 del 2015 a 2018, lo que significa que durante esos años el centro médico Integramédica Perú S.A.C. no tendría la capacidad mínima para afrontar sus deudas de corto plazo, solo en el año 2014 fue positivo porque se obtuvo como resultado un indicador mayor a 1, De acuerdo a lo mencionado guarda relación con (Madushanka& Jathurika,. 2018), que nos dice que este

indicador mide la posibilidad real de una empresa para cubrir sus obligaciones en un lapso de tiempo determinado, pues en la medida que el ratio sea mayor a 1, mayor será la capacidad de una empresa para cancelar sus pasivos.

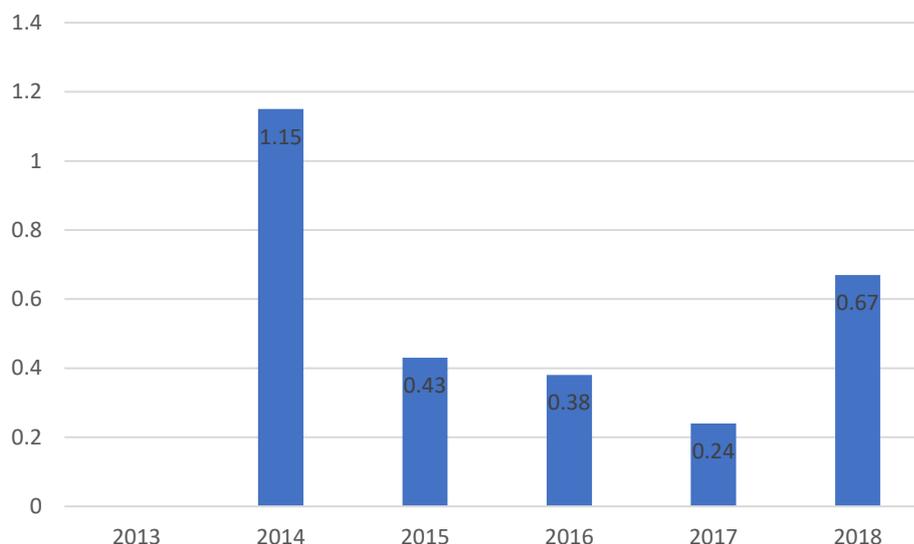
Tabla 20. Ficha de Registro del indicador de prueba acida.

Indicador	Fórmula de Cálculo	Resultado					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Prueba Ácida	$\frac{(A.C.-Inventario)}{\text{Pasivo Corriente}}$	-	1.15	0.43	0.38	0.24	0.67

La tabla muestra el resultado del indicador de Prueba Acida durante los años 2013-2018

FIGURA 4:

Gráfico del Ratio de prueba acida



Fuente: elaboración propia

La figura muestra los valores del ratio de prueba acida para los años 2013-2018.

Análisis: Se observa en la tabla 20 y figura 4 que el indicador de prueba acida, también conocido como Quick Ratio, para el centro médico Integramédica Perú S.A.C. durante el periodo 2015-2018 fue menor a 1, por lo que se concluye que la liquidez se vio afectada negativamente durante el periodo 2015-2018, y solo en el año 2014 fue positivo porque se obtuvo un indicador mayor a 1, siendo este un indicador más estricto que la liquidez corriente porque excluye el inventario de los activos corrientes para medir la capacidad de pago de la

empresa a corto plazo utilizando solo los activos más líquidos, como efectivo, equivalentes de efectivo y cuentas por cobrar, entonces el valor de este indicador debería ser mayor a 1 para poseer capacidad de pago a corto plazo.

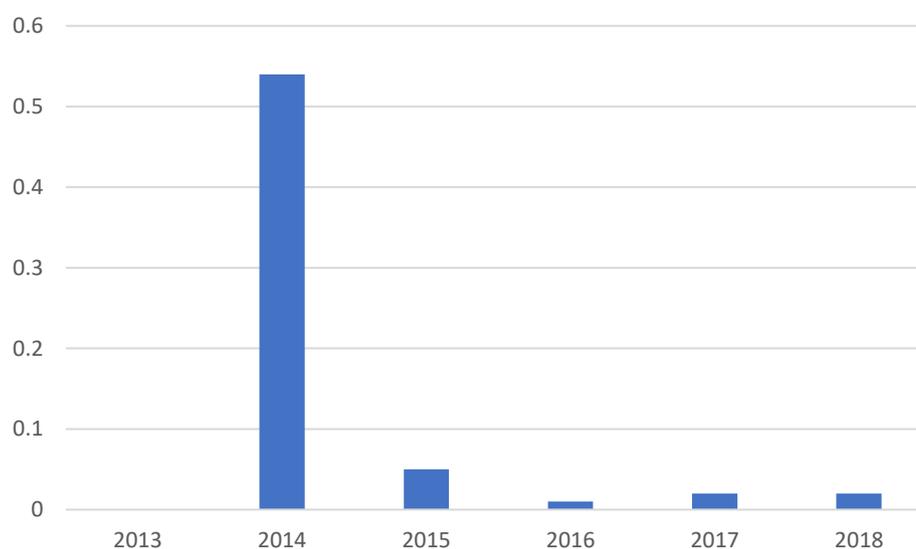
Tabla 21. Ficha de Registro del indicador de prueba defensiva.

Indicador	Fórmula de Cálculo	Resultado					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Prueba Defensiva	<u>Caja y Banco</u> Pasivo Corriente	-	0.54	0.05	0.01	0.02	0.02

La tabla muestra el resultado del indicador de prueba defensiva de los años 2013-2018

FIGURA 5:

Gráfico del Ratio de prueba defensiva



Fuente: elaboración propia

La figura muestra los valores del ratio de prueba defensiva para los años 2013-2018.

Análisis: Como se observa en la tabla 21 y figura 5, el indicador de prueba defensiva evalúa la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo utilizando solo el efectivo y equivalente de efectivo, como cuentas bancarias, por lo que obtener un valor menor a 1 indica que la empresa no tiene capacidad para hacer frente a sus deudas con sus activos más líquidos.

En resumen, la gestión inadecuada de las cuentas por cobrar en Integamédica Perú S.A.C. evidenciada en la falta de importancia asignada a las cobranzas y

discrepancias en la capacidad del personal por falta de capacitaciones internas en los involucrados en el proceso; la inadecuada gestión de comprobantes pendientes de pago tuvo un impacto negativo en la liquidez, dificultando la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo y afectando su salud financiera en general. Es fundamental que la empresa mejore sus prácticas de gestión de cuentas por cobrar para garantizar una adecuada liquidez y un flujo de efectivo óptimo.

5.2 DISCUSIÓN

Hipótesis Específica 1: La primera hipótesis específica plantea que la rotación de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., Los resultados obtenidos en la investigación respaldaron esta hipótesis al identificar que la baja rotación de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa y por lo tanto genera riesgos de cumplimiento de pago de corto plazo. Desde la perspectiva de las bases teóricas, este resultado se relaciona con la importancia de gestionar de manera efectiva el ciclo de cobro para garantizar la disponibilidad de fondos necesarios para las operaciones. Por lo dicho guarda relación con lo evidenciado por Villavicencio, et al. (2022), que, si una empresa realiza un proceso deficiente de gestión de cobranza presentara una baja rotación de cuentas por cobrar. Por otro lado, Siele, y Tibbs, (2019), coincide que debe existir una mayor rotación de cuentas por cobrar para mejorar el desempeño financiero de una empresa.

Hipótesis Específica 2: La segunda hipótesis específica planteaba que el período promedio de cobro incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., Los resultados de la investigación corroboraron esta hipótesis al tener como resultado un período promedio de cobro mayor a 30 limita la capacidad de la empresa para cumplir con su obligaciones financieras de corto plazo, por tanto este resultado impacta negativamente en la liquidez de la empresa Integramédica Perú S.A.C. Por lo mencionado guarda relación con Ristanti, et al., (2019). señala que, la conversión de deudas de clientes en activos líquidos será más efectiva en la media que el indicador de periodo promedio de cobro sea menor, además Fred (2021), coincide con esta afirmación ya que según su estudio los periodos de cobro bastante elevados reducen la liquidez de una empresa, aumentando las deudas incobrables y dudosas.

Hipótesis General plantea que la gestión de cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C. Los resultados al aplicar los ratios de gestión de cuentas por cobrar y liquidez confirmaron esta hipótesis, al demostrar que si se cobra muy pocas veces y en periodos largos genera un impacto negativo en la liquidez de la empresa y esto se debe a que las políticas de crédito y cobranza no eran aplicadas de manera adecuada, lo que resulto en un aumento de las cuentas por cobrar como se muestra en la tabla 9, que afectan la disponibilidad de fondos líquidos para cubrir las obligaciones de corto plazo. Por lo mencionado para Martínez et al. (2019), la política de cobranzas es un proceso determinado por las empresas para llevar a cabo las cobranzas, para lo cual requieren de una comprensión y

seguimiento de todo el personal responsable del área. Hace referencia a normas constituidas formalmente y va dirigida a los departamentos que operan con las mismas. Por otra parte, González (2018), define las políticas de cobranza como las normas y actuaciones de los encargados de las cobranzas con el objetivo de recuperar los créditos aún vigentes y vencidos, siendo dichas políticas elaboradas considerando las condiciones del mercado, la competitividad, la clientela; así como los objetivos y perspectivas de la empresa.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

La investigación ha demostrado que una gestión ineficiente de cuentas por cobrar impacta negativamente en la liquidez de la empresa, evidenciando la importancia de implementar políticas y prácticas efectivas de gestión de crédito y cobranzas.

1. La investigación demostró que la rotación de las cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez del centro médico, puesto que al aplicar el ratio de rotación de cuentas por cobrar, se obtuvo como resultado que se cobraba muy pocas veces durante los periodos 2013-2018, lo que significa que una baja rotación de las cuentas por cobrar afecta directamente la liquidez de la empresa, generando riesgos en el cumplimiento de pagos a corto plazo. La investigación respalda la teoría de que una mayor rotación de cuentas por cobrar mejora el desempeño financiero de la empresa, alineándose con estudios previos que destacan la necesidad de optimizar los procesos de cobranza para mejorar la liquidez.
2. Se demostró que el periodo promedio de cobro incide negativamente en la liquidez del centro médico Integramédica Perú S.A.C., ya que un período promedio de cobro superior a 30 días impacta de manera negativa en la liquidez de la empresa, limitando su capacidad para convertir deudas de clientes en activos líquidos de manera efectiva. Este hallazgo resalta la importancia de gestionar y reducir los plazos de cobro para mejorar la liquidez y la eficiencia financiera de la organización, que sugiere que menores períodos de cobro contribuyen a una mejor posición de liquidez y reducen el riesgo de acumular deudas incobrables y dudosas.
3. Se confirmó que existe incidencia negativa de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C. durante el período 2013-2018. Esto se debe a que las políticas de crédito y cobranza no se aplicaron de manera adecuada, lo que resultó en un aumento de las cuentas por cobrar y afectó la disponibilidad de fondos líquidos para cubrir las obligaciones de corto plazo.

4. Los resultados obtenidos en la investigación logran los objetivos que confirma que una gestión ineficiente de las cuentas por cobrar tiene un impacto negativo en la liquidez del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C. debido a que la rotación de las cuentas por cobrar como el período promedio de cobro juega un papel crucial en la liquidez y la salud financiera de la empresa.

5. Esta investigación puede beneficiar a la sociedad y en especial a las empresas que vienen atravesando problemas de liquidez en cumplimiento de pagos a corto plazo, pudiendo utilizar la metodología desarrollada en cada caso.

6.2 RECOMENDACIONES

Estas recomendaciones se basan en la evidencia de que una gestión efectiva de las cuentas por cobrar tiene un impacto positivo y estadísticamente significativo en la liquidez de la empresa.

1. Diseñar e implementar una guía de planes de recuperación de deuda que permitirán mejorar la rotación de cuentas por cobrar de manera eficiente, además crear una guía que contemple políticas de crédito entre empresas relacionadas, esto contribuirá a una mejor entrada de efectivo y, por ende, a una mejora en la liquidez de la empresa.
2. Establecer estrategias de gestión de recuperación oportuna de las cuentas por cobrar que le permita a la empresa reducir los periodos promedio de cobro y mantener una buena posición de liquidez, capaz de cubrir sus obligaciones de corto plazo.
3. Se debe dar cumplimiento a las políticas de crédito y cobranzas del centro médico Integramédica Perú S.A.C. para optimizar la liquidez de la empresa. Esto incluye considerar la adopción de términos de crédito efectivos y una evaluación de riesgos adecuada para minimizar el impacto negativo de una gestión ineficiente de las cuentas por cobrar.
4. Mantener en constante capacitación a las personas encargadas de las cobranzas y una buena comunicación permitirán que las políticas y prácticas de gestión de crédito y cobranzas sean implementadas de manera efectiva, contribuyendo a la mejora de la liquidez de la empresa.
5. Se recomienda que, dentro del área de créditos y cobranzas, alguno de sus integrantes se haga cargo de revisar e implementar las políticas de crédito para que estén correctamente definidas y claras entre los usuarios internos.

REFERENCIAS

- Abuhamda, E., Ismail, I., & Bsharat, T. (2021). Understanding Quantitative and Qualitative Research Methods: a theoretical perspective for young researchers. *International Journal of Research*, 8(2), 71-87. DOI: 10.2501/ijmr-201-5-070
- Acuña Onton, W. (2021). *La gestión de cobranza y la liquidez de una empresa de servicios* [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio Institucional UCH. <https://repositorio.uch.edu.pe/handle/20.500.12872/649>
- Álvarez Risco, A. (2020). *Clasificación de las Investigaciones* [Tesis de licenciatura, Universidad de Lima]. Repositorio Institucional ULima. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/10818>
- Chambers, C., Echenique, F., & Saito, K. (2016). Testing theories of financial decision making. *Department of Economics, University of California*, 113(15), 4003-4008. <https://doi.org/10.1073/pnas.1517760113>
- Charmler, R., Musah, A., Akomeah, E., & Gakpetor, E. D. (2018). The Impact of Liquidity on Performance of Commercial Banks in Ghana. *Academic Journal of Economic Studies*, 4(4), 78-90. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=725975>
- Chávez Fernández, I. J. y Locon Leon, J. K. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC, 2015. Propuesta de mejora*. [Tesis para optar el título de Contador Público, Universidad Católica Santo Toribio Mogrovejo]. Repositorio de Tesis USAT. <http://hdl.handle.net/20.500.12423/2141>
- Cipta, W., Bagia, I. & Atidira, R. (2020). The Influence of Accounts Receivable Turnover, Current Ratio, Credit Growth on Profit at Savings and Loans Cooperatives in Buleleng District. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 158, 279-284. <https://dx.doi.org/10.2991/aebmr.k.201212.039>
- Crédito y Caución. (8 de Julio de 2021). *El Barómetro de Prácticas de Pago percibe una marcada división norte-sur del TMEC*. <https://www.muysegura.com/el-barometro-de-practicadas-de-pago-percibe-una-marcada-division-norte-sur-del-tmec/>

- Fred, M. (2021). *Effects of accounts receivable management on the financial performance of construction companies in Rwanda: a case of NPD Ltd* [doctoral dissertation, University of Rwanda]. Repository Home. <http://hdl.handle.net/123456789/1280>
- Giraldo Jara, D. (2016). *Diccionario para Contadores*. Soluciones Educación & Empresa S.A.C.
- Gómez Rodríguez, D. T., Carranza Abella, Y. y Ramos Pineda, C. A. (2016). Revisión documental, una herramienta para el mejoramiento de las competencias de lectura y escritura en estudiantes universitarios. *Chakiñan: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 46-56. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6294862>
- Gonzales Yañe, M. F. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Corii, en el año 2016*. [Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/23821>
- Guajardo Cantú, G. y Andrade de Guajardo, N. E. (2013). *Contabilidad Financiera*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA Editores. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25145w/Contabilidad_financiera_6ta_ed_Gerardo_G.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M.P. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA Editores. https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf
- Hernández Sampieri, R. y Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA Editores. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf
- Huamán Román, E. A. y Ponte Izaguirre, C. I. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Corporación World Import SAC, periodos 2014–2018* [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional del Callao]. Repositorio Institucional Digital. <https://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/5974>

- Humán Mego, G. (2019). *Propuesta de modelo de gestión de cobranza para la recuperación de la cartera vencida en la agencia Mi banco de Celendín - Cajamarca, 2018* [Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio de la Universidad Señor de Sipán. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6126>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (Marzo, 2020). *Memoria Anual 2019*. <https://www.inei.gov.pe/media/pte/memoria/Memoria-INEI-2019.pdf>
- Informa Business by Data (2021). 8° Análisis del comportamiento de pago empresarial.2021. *Grupo Cesce*. https://cdn.informa.es/sites/5c1a2fd74c7cb3612da076ea/content_entry5c5021510fa1c000c25b51f0/60fa7ff69a9e3d77c2064bd3/files/Libro_pagos2021_V5.pdf?1627029494
- Izar Landaeta, J. M. y Ynzunza Cortés, C. B. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, 18(24), 47-62. <file:///C:/Users/katherine.oriuela/Downloads/mcifuentesizquierdo,+poliantea24.pdf>
- Latorre Asmad, M. R., Rosas Prado C. E., Urbina Cárdenas, M. F. y Vidaurre García, W. E. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV. Hacer*, 10(2), 53–58. <https://doi.org/10.18050/RevUCVHACER.v10n2a4>
- López Capuñay, I. M. y Olivares Ventura, A. L. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transporte, SERVIPAC S.A.C. de Pacasmayo-2021* [Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad César. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/79458>
- López Morán, J. E., Vidal Tabares, Z. P. y Castañeda Vélez, F. L. (2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/liquidez-companias-constructoras.html>
- Madushanka, K. H. I., & Jathurika, M. (2018). The impact of Liquidity Ratios on Profitability. *International Research Journal of Advanced Engineering and Science*, 3(4). 157-161. <http://irjaes.com/wp-content/uploads/2020/10/IRJAES-V3N4P297Y18.pdf>

- Martínez Lizana, C. I., Odar Yabar, L. C. y Zegarra Fernández, M. S. A. (2019). *La gestión de cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC-2018* [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/3766>
- Montes Paucar, A. W. (2022). *Cuentas por cobrar y liquidez en colaboradores del sector transporte de Lima metropolitana, 2021* [Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio Institucional. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1706>
- Morais, I. D. (2021). *The effects of automation on receivables management* [Master's Final Work, Lisbon School of Economics & Management]. <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/23112/1/DM-IDM-2021.pdf>
- Munene, F. (2018). *Accounts receivable management and financial performance of Embu Water and Sanitation Company Limited, Embu County, Kenya*. [Master Thesis of Business Administration, Kenyatta University]. <https://ir-library.ku.ac.ke/bitstream/handle/123456789/19512/Accounts%20Receivable%20Management%20and%20Financial%20Performance%20of%20Embu%20Water%20and%20Sanitation%20Company%20Limited,%20Embu%20County,%20Kenya.pdf?sequence=1>
- Ngugi, S. (2014). *Determinants of Accounts Receivables Management in the Hotel Industry in Kenya*. [Doctoral Thesis of Business Administration, United States International University-Africa]. Digital Repository of United States International University-Africa. <http://erepo.usiu.ac.ke/handle/11732/502;jsessionid=E197C1F3B9521BC4DFAE5466C315CB2E>
- Núñez Álvarez, L. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*. Instituto mexicano de contadores públicos.
- Okpala, K. E., Osanebi, C., & Irinyemi, A. (2019). The impact of credit management strategies on liquidity and profitability. *Journal of Behavioural Studies*, 1(1). <https://www.jbs.com.ng/index.php/jbs/article/view/41>
- Oñameca García, J. (2017). *Contabilidad General (13.ª ed.)*. Editorial Centro Libros PAPF.

- Peralta Urda, D. M. (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista del Atlántico Max Trummer, Colombia, durante el período 2017-2018. *Revista Hechos Contables*, 1(1), 17–35. <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i1.57>
- Peralta Gamboa, N. (2018). *Políticas de créditos y cobranzas y la liquidez en la empresa Gráfica Biblos S.A. Año 2016- 2017* [Trabajo de suficiencia profesional para obtener título de Contador Público, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/609>
- Pérez-Carballo Veiga, J. F. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. ESIC Editorial
- Pierre Álvarez, R. y Harris, P. R. (2020). *COVID-19 en América Latina: retos y oportunidades*. *Revista Chilena de Pediatría*, 91(2), 179-182. <https://www.revistachilenadepediatria.cl/index.php/rchped/article/view/2157/2076>
- Redacción RPP (01 de febrero de 2021). Un 75% de empresas no podrían pagar sus deudas a tiempo. *RPP*. <https://rpp.pe/economia/economia/un-75-de-empresas-no-podrian-pagar-sus-deudas-a-tiempocoronavirus-en-peru-covid-19-noticia-1318245>
- Requiz Condor, E. M. (2020). *Cuentas por cobrar y su influencia en los ratios de liquidez de la empresa Mantaro Casa MAC S.A.C. periodo 2015-2018* [Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de Bachiller en Administración y Finanzas, Universidad Continental]. Repositorio Institucional Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/8404>.
- Ristanti, R., Sugiarta, I. N., & Ariana, I. M. (2019). The Influence of Average Collection Periods on Cash Ratio, Net Profit Margin, and Return on Assets at PT Angkasa Pura I Persero Branch of I Gusti Ngurah Rai International. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, and Tax*, 2(1), 71-79. <https://ojs.pnb.ac.id/index.php/JASAFINT/article/view/1308>
- Shim, J. K., & Siegel, J. G. (2007). *Financial Management (3rd.ed.)*. The McGraw-Hill Companies, Inc. <https://mesaeedakbar.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/11/schaums-financial-management-498.pdf>

- Siele Kipkirui, C., & Tibbs, C. Y. (2019). Accounts receivable management and financial performance of Kericho Water and Sanitation Company Limited, Kericho, Kenya. *International Academic Journal of Economics and Finance*, 3(3), 1-17. https://www.iajournals.org/articles/iajef_v3_i3_1_17.pdf
- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna Carrasco, C. E. (2021). Liquidity and accounts receivable ratios: Comparative analysis of companies in the dairy sector trading in the Bolsa de Valores de Lima. *Revista Científica Visión de Futuro*, 25(2), 215-228. <https://visiondefuturo.fce.unam.edu.ar/index.php/visiondefuturo/article/view/503/373>
- Villena López, O. R. y Guerrero Verastegui, C. A. (2021). Gestión de cobranzas en empresas comercializadoras de electrodomésticos: caso Marcimex. *Polo del Conocimiento: Revista científica profesional*, 6(9), 815-836. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8094611>
- Vizcarra Sifuentes, J. L. (2014). *Diccionario de Economía*. Grupo Editorial Patria
- Villavicencio Zare, Y., Soto Abanto, S. E. y Calvanapón Alva, F. C. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo. *Sciéndo*, 25(1), 49-52. <http://dx.doi.org/10.17268/sciendo.2022.006>

ANEXOS

ANEXO A. Matriz de Consistencia

Título: Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C.

PROBLEMÁTICA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA	PROCESAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN
<p>General: ¿Cómo incide la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período 2013-2018?</p> <p>Específicos: PE1: ¿Cuál es la incidencia de la rotación de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período 2013-2018??</p> <p>PE2: ¿Cuál es la incidencia del Período Promedio de cobro en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ SAC durante el período 2013-2018??</p>	<p>General: Determinar cómo incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período 2013-2018.</p> <p>Específicos: O1: Determinar la incidencia de la rotación de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período 2013-2018.</p> <p>O2: Determinar la incidencia del Período Promedio de cobro en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período 2013-2018.</p>	<p>General: La Gestión de las cuentas por cobrar tiene incidencia negativa en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período financiero 2013-2018.</p> <p>Específicas: HE1: La rotación de las cuentas por cobrar tiene incidencia negativa en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período financiero 2013-2018.</p> <p>HE2: El Período Promedio de Cobro tiene incidencia negativa en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período financiero 2013-2018.</p>	<p>Variable independiente: Gestión de Cuentas por Cobrar</p> <p><u>Indicadores:</u> Rotación de Cuentas por Cobrar Período Promedio de Cobro</p> <p>Variable dependiente: Liquidez</p> <p><u>Indicadores:</u> Liquidez Corriente Prueba Ácida Prueba Defensiva</p>	<p>Enfoque de Investigación: Cuantitativo</p> <p>Tipo de Investigación: Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación: Explicativa</p> <p>Diseño de Investigación: Longitudinal, No experimental, Descriptiva</p> <p>Método de Investigación: Población de estudio: Estados Financieros 2013-2018. 150 trabajadores</p> <p>Muestra de estudio: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integrales 2023-2018 30 trabajadores de las áreas de: ventas, facturación, contabilidad y cobranzas</p> <p>Muestreo: No probabilístico</p> <p>Técnica: Análisis Documental Encuesta</p>	<p>Para recoger la información se solicitaron los permisos pertinentes, para poder acceder los documentos de la empresa, luego de ello se empleó el instrumento validado, que permitió revisar detalladamente los elementos de la muestra procesando toda la información encontrada mediante la hoja de cálculo de Excel, se aplicaron los ratios financieros, a fin de calcular la rotación de cuentas por cobrar, el periodo promedio de pago, así como las fórmulas para las razones de liquidez. Además, se procedió con la aplicación de la encuesta; como se muestra en la tabla 3. Todas estas operaciones se analizaron utilizando el programa Microsoft Excel por medio de tablas y gráficos estadísticos, procediendo a su respectiva interpretación de resultados, para luego compararlos con otros estudios en la discusión y realizar un análisis descriptivo de las variables y sus dimensiones, con una interpretación que permita obtener conclusiones específicas.</p>

Instrumento:
 Guía de análisis
 documental,
 Cuestionario
 dicotómico

ANEXO B. Ficha de Registro de Índices de la Variable Gestión de Cuentas por Cobrar

INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	RESULTADO	ESCALA
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$		Continua
Periodo Promedio de Cobro	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$		Continua

ANEXO C. Ficha de Registro de Índices de la Variable Liquidez

INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	RESULTADO	ESCALA
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$		Continua
Prueba Ácida	$\frac{(\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario})}{\text{Pasivos Corrientes}}$		Continua
Prueba Defensiva	$\frac{\text{Caja y Banco}}{\text{Pasivos Corrientes}}$		Continua

ANEXO D. Ficha de Registro de Ratios Financieros

Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del centro médico INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C., durante el período 2013-2018						
Nombre de la Empresa	Año	Rotación de Cuentas por Cobrar	Período Promedio de Cobro	Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Prueba Defensiva
Integramédica PERÚ S.A.C.	2013					
	2014					
	2015					
	2016					
	2017					
	2018					

ANEXO E. CONFIABILIDAD DE LA ENCUESTA POR KR20

Encu	DIMENSION GESTIÓN CUENTAS POR COBRAR									DIMENSIÓN DE LIQUIDEZ						sumatoria
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	
1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0
4	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	3
5	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	7
6	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	8
7	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	8
8	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	8
9	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	8
10	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	9
11	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
12	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	5
13	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	4
14	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	8
15	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
16	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	8
17	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	7
18	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	9
19	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
20	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	8
21	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	3
24	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2
25	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	7
26	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	9
27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	9
29	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3
30	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	5
	8	13	11	13	6	18	6	6	13	3	17	3	6	15	14	9.72
p	0.3	0.4	0.4	0.4	0.2	0.6	0.2	0.2	0.4	0.1	0.6	0.1	0.2	0.5	0.5	
q	0.7	0.6	0.6	0.6	0.8	0.4	0.8	0.8	0.6	0.9	0.4	0.9	0.8	0.5	0.5	
pxq	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	2.97

SI	1
NO	0

K: cantidad de personas encuestadas
 p: personas que responden correctamente (si)
 q: personas que responden incorrectamente (no)

$$K_r = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum p * q}{St^2} \right]$$

$k/(k-1)$ 1.07
 $1-(\sum pxq/varianza)$ 0.69
Coficiente 0.74

Rango	Criterio
0	Nula
0,01 - 0,20	Muy baja
0,21 - 0,40	Baja
0,41 - 0,60	Moderada o Sustancial
0,61 - 0,80	confiable
0,81 - 0,99	Muy confiable
1	confiable

ANEXO F. Guía de análisis documental

Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C.

El presente instrumento busca recopilar los datos más idóneos para desarrollar la tesis titulada “La gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del Centro Médico Integramédica Perú S.A.C.”, cuyo objetivo principal es: Determinar cómo incide la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez del centro médico.

N°	Documentos	Se obtuvo el documento		Información obtenida más relevante	Observaciones
		Sí	No		
01	Informe de las cuentas por cobrar		x	Conocer en nivel de las cuentas por cobrar que mantiene la empresa.	No emiten ningún documento, solamente comunicaciones por correo electrónico.
02	Estado de situación financiera	x		Visualizar la información financiera de la empresa en qué situación se encuentra, y el grado de liquidez	
03	Estado de Resultados	x		Visualizar las ganancias o pérdidas obtenida en los periodos 2013 - 2018.	
04	Políticas de crédito y cobranzas	x		Conocer las medidas y procedimientos con respecto a las ventas al crédito.	

ANEXO G. Validación del instrumento del primer experto.

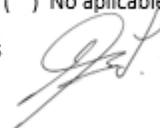
Ficha de opinión de expertos

Nº	Dimensiones	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
	Gestión de cuentas por cobrar	si	no	si	no	si	no	
1	Rotación de las cuentas por cobrar	SI		SI		SI		
2	Periodo promedio de cobro	SI		SI		SI		
	Liquidez	SI		SI		SI		
3	Liquidez corriente	SI		SI		SI		
4	Prueba acida	SI		SI		SI		
5	Prueba defensiva	SI		SI		SI		

Observaciones:

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del juez evaluador: Dr. Milton Cesar Ibañez Shols



Especialidad del evaluador: Economista con maestria en finanzas y doctorado en economia.

- 1.- Pertinencia: Cumple
- 2.- Relevancia: Cumple
- 3.- Claridad: Cumple

Nota:

La información es adecuada para el analisis de la investigación.

ANEXO H. Guía de Encuesta

Nº	Dimensiones	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		si	no	si	no	si	no	
1	¿Se cumplen con los lineamientos de créditos y cobranza cuando se realiza una venta al crédito?	SI		SI		SI		
2	¿Los criterios son adecuados para otorgar el periodo de pago a de cada cliente?	SI		SI		SI		
3	¿Se aplican al momento de evaluar un crédito las siguientes políticas de cobranza como: solvencia, récord crediticio y garantías?	SI		SI		SI		
4	¿Existen cliente con crédito de más de 160 días?	SI		SI		SI		
5	¿Los clientes cumplen con la cancelación en el plazo otorgado por la empresa?	SI		SI		SI		
6	¿Se lleva el registro del estatus de cobranza de los clientes?	SI		SI		SI		
7	¿La empresa cuenta con gestión de cobranzas?	SI		SI		SI		
8	¿La empresa brinda capacitaciones para el personal del área de créditos y cobranzas?	SI		SI		SI		
9	¿Cuentan con los recursos necesarios para realizar e infraestructura adecuada para realizar la gestión de cobranza?	SI		SI		SI		
	Liquidez							
10	¿Los ingresos y compromisos a corto plazo cuentan con una correcta rotación y con ello se puede garantizar liquidez?	SI		SI		SI		
11	¿¿Si hubiera falta de liquidez, la empresa toma medidas preventivas?	SI		SI		SI		
12	¿La empresa tiene capacidad de pago en efectivo para cumplir con sus obligaciones?	SI		SI		SI		
13	¿Les permite asumir gastos diversos y cancelarlas en el tiempo oportuno?	SI		SI		SI		
14	¿La empresa realiza la ratio de prueba defensiva?	SI		SI		SI		
15	¿La Gerencia Financiera toma decisiones drásticas sobre los resultados?	SI		SI		SI		

Observaciones:

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del juez evaluador: Dr. Milton Cesar Ibañez Shols



Especialidad del evaluador: Economista con maestría en finanzas y doctorado en economía.

1.- Pertinencia: Cumple

2.- Relevancia: Cumple

3.- Claridad: Cumple

ANEXO I. Validación del instrumento del segundo experto.

Ficha de opinión de expertos Guía Documental

Nº	Dimensiones	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		si	no	si	no	si	no	
	Gestión de cuentas por cobrar							
1	Rotación de las cuentas por cobrar	x		x		x		
2	Periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Liquidez			x		x		
3	Liquidez corriente	x		x		x		
4	Prueba acida	x		x		x		
5	Prueba defensiva	x		x		x		

Observaciones:

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable () Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y Nombres del juez evaluador: CPC. Huaroto Medina, Denis

Especialidad del evaluador: Mag. Desarrollo Organizacional y Dirección de Personas

1.- Pertinencia: Aplicable

2.- Relevancia: Aplicable

3.- Claridad: Aplicable



Nota: instrumento se considera aplicable.

ANEXO J. Guía de Encuesta

Ficha de opinión de expertos guía de encuesta

Nº	Dimensiones	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
	Gestión de Cuentas por Cobrar	si	no	si	no	si	no	
1	¿Se cumplen con los lineamientos de créditos y cobranos cuando se realiza una venta al crédito?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	¿Los criterios son adecuados para otorgar el periodo de pago a cada cliente?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	¿Se aplican al momento de evaluar un crédito las siguientes políticas de cobranza como: <u>abonanza, cancelación, créditos y descuentos?</u>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	¿Existen clientes con crédito de más de 300 días?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	¿Los clientes cumplen con la cancelación en el plazo otorgado por la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	¿Se lleva el registro del estatus de cobranza de los clientes?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7	¿La empresa cuenta con gestión de cobranza?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8	¿La empresa brinda capacitaciones para el personal del área de créditos y cobranzas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9	¿Cuentan con los recursos necesarios e infraestructura adecuada para realizar la gestión de cobranza?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Liquidez							
10	¿Los ingresos y compromisos a corto plazo cuentan con una correcta rotación y con ello se puede garantizar liquidez?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11	¿Si hubiera falta de liquidez, la empresa toma medidas preventivas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
12	¿La empresa tiene capacidad de pago en efectivo para cumplir con sus obligaciones?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
13	¿Les permite asumir gastos diversos y cancelarlas en el tiempo oportuno?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14	¿La empresa realiza el ratio de prueba defensiva?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
15	¿La Gerencia Ptasolera toma decisiones drásticas sobre los resultados?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Observaciones:

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del juez evaluador: CPC. Huaroto Medina, Denis

Especialidad del evaluador: Mag. Desarrollo Organizacional y Dirección de Personas.

1.- Pertinencia: Aplicable

2.- Relevancia: Aplicable

3.- Claridad: Aplicable



ANEXO K. Validación del instrumento del tercer experto.

Ficha de opinión de expertos Gujia Documental

Nº	Dimensiones	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
	Gestión de cuentas por cobrar	si	no	si	no	si	no	
1	Rotación de las cuentas por cobrar	x		x		x		
2	Periodo promedio de cobro	x		x		x		
	Liquidez							
3	Liquidez corriente	x		x		x		
4	Prueba acida	x		x		x		
5	Prueba defensiva	x		x		x		

Observaciones:

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable () Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y Nombres del juez evaluador: Mg. CPC. Giannina Marleni Castillo Castillo

Especialidad del evaluador: Tributación

1.- Pertinencia: si

2.- Relevancia: Si

3.- Claridad: Si



Nota:

Mg. CPC. Giannina M. Castillo Castillo
DNI: 10684831

ANEXO L. Guía de Encuesta

Ficha de opinión de expertos guía de encuesta

Nº	Dimensiones	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		si	no	si	no	si	no	
	Gestión de Cuentas por Cobrar							
1	¿Se cumplen con los insertos de créditos y cobranza cuando se realiza una venta al crédito?	X		X		X		
2	¿Los criterios son adecuados para cobrar el periodo de pago a cada cliente?	X		X		X		
3	¿Se aplican al momento de evaluar un crédito las siguientes políticas de cobranza como: solvencia, record crediticio y garantías?	X		X		X		
4	¿Existen clientes con crédito de más de 150 días?	X		X		X		
5	¿Los clientes cumplen con la cancelación e el plazo cobrado por la empresa?	X		X		X		
6	¿Se lleva el registro del estatus de cobranza de los clientes?	X		X		X		
7	¿La empresa cuenta con gestión de cobranza?	X		X		X		
8	¿La empresa brinda capacitaciones para el personal del área de créditos y cobranzas?	X		X		X		
9	¿Cuentan con los recursos necesarios e infraestructura adecuada para realizar la gestión de cobranza?	X		X		X		
	Liquidez							
10	¿Los ingresos y compromisos a corto plazo cuentan con una correcta rotación y con ello se puede garantizar liquidez?	X		X		X		
11	¿Si hubiera falta de liquidez, la empresa toma medidas preventivas?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene capacidad de pago en efectivo para cumplir con sus obligaciones?	X		X		X		
13	¿Les permite asumir gastos diversos y cancelarlas en el tiempo oportuno?	X		X		X		
14	¿La empresa realiza el ratio de prueba defensiva?	X		X		X		
15	¿La Gerencia Financiera toma decisiones drásticas sobre los resultados?	X		X		X		

Observaciones:

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

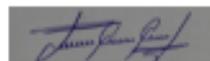
Apellidos y nombres del juez evaluador: Giannina Mejía Castillo

Especialidad del evaluador: Tributación

1.- Pertinencia: SI

2.- Relevancia: SI

3.- Claridad: SI



Mg. CPC. Giannina M. Castillo
DNI: 10668821

ANEXO M. Estado de Situación Financiera de los años 2013 a 2014

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Estado de Situación Financiera

31 de diciembre de 2014 y de 2013

(Expresado en nuevos soles)

	Nota	2014	2013		Nota	2014	2013
Activo				Pasivo			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo	6	2,538,862	928,181	Cuentas por pagar comerciales	11	1,199,702	3,077,202
Cuentas por cobrar comerciales	7	295,801	-	Cuentas por pagar a entidades relacionadas	12	2,405,505	482,241
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	12	590,518	13,055	Otras cuentas por pagar	13	1,099,997	806,184
Otras cuentas por cobrar	8	1,470,136	5,641				
Inventarios		144,210	-	Total pasivo corriente		4,705,204	4,365,627
Gastos contratados por anticipado		508,683	536,634				
Total activo corriente		5,548,210	1,483,511	Patrimonio			
Activo no corriente				Capital		23,829,583	16,831,000
Otras cuentas por cobrar	8	2,762,354	2,682,975	Capital adicional		10,482,001	-
Instalaciones, mobiliario y equipo	9	14,384,241	13,382,894	Pérdidas acumuladas		(10,336,309)	(2,551,395)
Activos intangibles	10	2,641,470	362,801	Total patrimonio	14	23,975,275	14,279,605
Activo por impuesto a las ganancias	20	3,344,204	733,051				
Total activo no corriente		23,132,269	17,161,721				
Total activo		28,680,479	18,645,232	Total pasivo y patrimonio		28,680,479	18,645,232

ANEXO N. Estado de Situación Financiera de los años 2015 a 2016

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Estado Separado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2016 y de 2015

En soles	Nota	2016	2015	En soles	Nota	2016	2015
Activo				Pasivo			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo	6	198,339	425,829	Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	11	1,540,690	1,868,283
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	7	1,880,856	1,801,151	Cuentas por pagar a entidades relacionadas	12	14,573,208	5,796,178
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	12	3,747,016	578,785	Provisiones por beneficios a empleados		271,406	276,319
Activos por impuestos corrientes		132,699	126,043	Otros pasivos no financieros		865,718	-
Inventarios		185,335	165,909	Total pasivo corriente		17,251,022	7,940,780
Otros activos no financieros		628,594	448,138				
Total activo corriente		6,772,839	3,545,855	Pasivo no corriente			
Activo no corriente				Cuentas por pagar a entidades relacionadas	12	-	1,380,172
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar comerciales	7	4,442,815	3,709,315	Otros pasivos no financieros		551,028	-
Otros activos no financieros		442,068	-	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	20	2,673,687	-
Inversiones contabilizadas utilizando el método de participación	8	46,477,060	-	Total pasivo no corriente		3,224,715	1,380,172
Propiedad, mobiliario y equipo	9	23,282,562	13,289,171	Total pasivo		20,475,737	9,320,952
Activos intangibles	10	2,583,211	3,020,669	Patrimonio			
Activos por impuestos a las ganancias diferidos	20	-	5,975,692		13		
Total activo no corriente		77,227,716	25,994,847	Capital		92,070,588	35,891,583
Total activo		84,000,555	29,540,702	Capital adicional		-	1,400,000
				Resultados no realizados		198,077	-
				Pérdidas acumuladas		(28,743,847)	(17,071,833)
				Total patrimonio		63,524,818	20,219,750
				Total pasivo y patrimonio		84,000,555	29,540,702

ANEXO Ñ. Estado de Situación Financiera de los años 2017 a 2018

Integramédica Perú S.A.C.
Estado Separado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017

<i>En soles</i>	<i>Nota</i>	2018	2017	<i>En soles</i>	<i>Nota</i>	2018	2017
Activo				Pasivo			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo	6	176,957	526,747	Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	13	2,578,466	1,906,310
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	7	2,918,904	2,344,605	Cuentas por pagar a entidades relacionadas	14	5,368,919	19,258,503
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	14	1,572,834	1,476,809	Otros pasivos no financieros		285,188	297,421
Activos por impuestos corrientes	8	476,855	270,095	Total pasivo corriente		8,232,573	21,462,234
Inventarios		179,071	176,609	Pasivo no corriente			
Otros activos no financieros	9	350,930	440,145	Otros pasivos no financieros		-	329,778
Total activo corriente		5,675,551	5,235,010	Total pasivo no corriente		-	329,778
Activo no corriente				Total pasivo		8,232,573	21,792,012
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar comerciales	7	5,517,800	4,919,929	Patrimonio			
Otros activos no financieros	9	442,068	455,859	Capital social emitido		109,525,378	92,070,588
Inversiones contabilizadas utilizando el método de participación	10	45,103,310	43,475,410	Capital adicional		1,393,612	-
Propiedad, mobiliario y equipo	11	21,612,890	22,433,552	Resultados no realizados		-	24,523
Activos intangibles	12	2,164,995	2,343,019	Pérdidas acumuladas		(33,306,126)	(32,223,786)
Activo por impuesto a las ganancias diferido	22	5,328,823	2,800,558	Total patrimonio	15	77,612,864	59,871,325
Total activo no corriente		80,169,886	76,428,327	Total pasivo y patrimonio		85,845,437	81,663,337
Total activo		85,845,437	81,663,337				

ANEXO O. Estado de Resultados Integrales 2014 a 2015

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Estado de Resultados Integrales

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014 y de 2013

(Expresado en nuevos soles)

	Nota	2014	2013
Ingresos por servicios	15	1,360,290	-
Costos de servicios	16	(5,305,103)	-
Pérdida bruta		(3,944,813)	-
Ingresos (gastos) de operación:			
Gastos de ventas	17	(1,225,507)	-
Gastos de administración	18	(5,182,068)	(2,715,898)
Otros ingresos		-	11,070
		(6,407,574)	(2,704,828)
Pérdida de operación		(10,352,388)	(2,704,828)
Ingresos (gastos) financieros:			
Ingresos financieros		-	23,915
Gastos financieros		(38,024)	(79,293)
Diferencia en cambio, neta		(5,426)	(3,800)
		(43,450)	(59,178)
Pérdida antes de impuesto a las ganancias		(10,395,838)	(2,764,006)
Impuesto a las ganancias	21	2,611,153	733,051
Pérdida del año y total resultados integrales.		(7,784,685)	(2,030,955)

ANEXO P. Estado de Resultados Integrales de los años 2015 a 2016.

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Estado Separado de Resultados y Otros Resultados Integrales
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y de 2015

<i>En soles</i>	<i>Nota</i>	2016	2015
Ingreso de actividades ordinarias	14	7,143,517	4,488,990
Costos de servicios	15	(4,674,967)	(4,638,704)
Ganancia bruta		2,468,550	(149,714)
(Gastos) ingresos de operación			
Gastos de administración y de ventas	16	(11,064,460)	(8,688,215)
Otros ingresos		-	15,029
Otros gastos	8	(1,235,123)	-
Pérdida de operación		(9,831,033)	(8,822,900)
Ingresos (gastos) financieros			
Ingresos financieros		1,989	327
Gastos financieros		(509,735)	(227,140)
Diferencia en cambio, neta	4.A	113,897	(317,299)
Inversiones contabilizados bajo el método de participación	8	2,093,557	-
Pérdida antes de impuesto a las ganancias		(8,131,325)	(9,367,012)
Impuesto a las ganancias	19	(420,959)	2,631,488
Pérdida del año		(8,552,284)	(6,735,524)
Otros resultados integrales:			
Inversiones contabilizadas bajo el método de participación	8	99,227	-
Total resultado integrales		(8,453,057)	(6,735,524)

ANEXO Q. Estado de Resultados Integrales de los años 2017 a 2018.

Integramédica Perú S.A.C.
Estado Separado de Resultados y Otros Resultados Integrales
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2018 y de 2017

<i>En soles</i>	<i>Nota</i>	2018	2017
Ingreso de actividades ordinarias	16	11,543,648	9,506,337
Costo de servicios	17	(7,283,727)	(5,836,358)
Utilidad bruta		4,259,921	3,669,979
Gastos de ventas y de administración	18	(11,176,508)	(11,165,195)
Pérdida por deterioro de deudores comerciales	7.e	(27,758)	(27,618)
Resultado de actividades de operación		(6,944,345)	(11,192,813)
Ingresos (gastos) financieros			
Costos financieros	14.C	(669,479)	(1,163,462)
Ingresos financieros		-	3,217
Diferencia de cambio, neta	5.B	(189,072)	595,842
Otros gastos	10.C	(617,650)	(617,549)
Inversiones contabilizados bajo el método de participación	10	4,757,981	530,114
Pérdida antes de impuesto a las ganancias		(3,662,465)	(8,174,672)
Impuesto a las ganancias	22	2,528,265	5,474,245
Pérdida del año		(1,134,200)	(2,700,427)
Inversiones contabilizadas bajo el método de participación	10.B	(24,523)	(173,554)
Total resultados integrales		(1,158,723)	(2,873,981)

ANEXO R. NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS 2014-2015

7. Cuentas por Cobrar Comerciales

Este rubro comprende:

<i>En soles</i>	2015	2014
Facturas por cobrar	818,333	289,370
Entidades relacionadas (nota 12)	7,740	6,431
	826,073	295,801

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Notas a los Estados Financieros
31 de diciembre de 2015 y de 2014

8. Otras Cuentas por Cobrar

Este rubro comprende:

<i>En soles</i>	2015	2014
Crédito fiscal por impuesto general a las ventas	4,544,041	4,084,246
Anticipo a proveedores	120,868	48,810
Pagos a cuenta del impuesto a las ganancias	28,300	17,701
Entregas a rendir cuenta	13,735	692
Adelantos y préstamos al personal	486	5,727
Diversas	110,746	75,314
	4,818,176	4,232,490
Menos, parte no corriente del crédito fiscal	3,709,315	2,762,354
Parte corriente otras cuentas por cobrar	1,108,861	1,470,136

El saldo de crédito fiscal por impuesto general a las ventas proviene de las compras y adquisición de bienes y servicios efectuados por la Compañía durante la ejecución del proyecto del Centro Médico Integramédica, el que será compensado con el IGV que genere las operaciones gravadas con este impuesto en los próximos años.

ANEXO S. NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS 2016-2017

7. Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar

Al 31 de diciembre comprende lo siguiente:

<i>En soles</i>	2017	2016
Facturas por cobrar (a)	1,969,787	1,495,722
Letras por cobrar	4,087	-
	1,973,874	1,495,722
Estimación por deterioro de cuentas por cobrar (nota 16)	(27,618)	-
	1,946,256	1,495,722
Otras cuentas por cobrar (b)	5,318,278	4,827,949
	7,264,534	6,323,671
Menos, parte no corriente	4,919,929	4,442,815
	2,344,605	1,880,856

INTEGRAMEDICA PERÚ S.A.C.
Notas a los Estados Financieros
31 de diciembre de 2015 y de 2014

Los servicios recibidos y no facturados corresponden a los diversos servicios que ha contratado la Compañía entre los cuales se encuentran servicios por seguros, servicio de auditoría, servicios médicos, servicios básicos (luz, agua y teléfono), entre otros.

12. Entidades Relacionadas

Al 31 de diciembre, los saldos por cobrar y pagar a empresas relacionadas comprende:

<i>En soles</i>	2015	2014
Cuentas por cobrar comerciales (nota 7)		
Mediperú S.A.C.	3,832	-
Inmuebles Panamericana S.A.	3,908	-
Cruz Blanca Salud Perú S.A.C.	-	6,431
	7,740	6,431
Otras cuentas por cobrar		
Inmuebles Panamericana S.A.(a)	442,068	442,068
Mediperú S.A.	67,038	138,644
Cruz Blanca Salud Perú S.A.C.	46,253	4,396
BUPA Chile Serv. Corporativos	5,410	5,410
AngloLab S.A.	6,795	-
Panaholdings Investment Corporation S.A.C.	3,481	-
	571,045	590,518
Cuentas por pagar comerciales (nota 11)		
Mediperú S.A. (b)	1,165,418	71,101
Inmuebles Panamericana S.A. (c)	673,897	593,591
AngloLab S.A.	246,562	32,353
	2,085,875	697,045
Otras cuentas por pagar		
BUPA Chile S.A. (d)	3,889,279	-
BUPA Chile Serv. Corporativos	243,256	2,240,270
Cruz Blanca Salud Perú S.A.C. (e)	829,636	145,955
Panaholdings Investment Corporation S.A.C.	128,304	19,280
	5,090,475	2,405,505
Parte corriente	3,710,303	2,405,505
Parte no corriente	1,380,172	-

(a) Al 31 de diciembre de 2015 y de 2014, el saldo que se mantiene por cobrar a Inmuebles Panamericana S.A. por S/ 442,068 corresponde a la garantía otorgada por el arrendamiento del local ubicado al interior del centro comercial Mega Plaza, que es utilizado como centro médico.

(b) Corresponde a los servicios de imágenes (resonancia, tomografía, ecografía, densitometría y otros) brindadas en el Centro Médico Integramédica, pendientes de pago.

(c) Corresponde a las cuotas pendientes de pago por el arrendamiento del área en la que opera el Centro Médico Integramédica, dentro del Centro Comercial Megaplaza, según contrato.

ANEXO T. NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS 2016-2017

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Notas a los Estados Financieros Separados
31 de diciembre de 2017 y de 2016

12. Saldos y Operaciones con Entidades Relacionadas

Al 31 de diciembre, los saldos por cobrar y pagar a entidades relacionadas comprende:

<i>En soles</i>	2017	2016
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas		
Mediperú S.A. (a)	210,671	1,648,818
Anglolib S.A. (b)	603,622	863,773
Integramédica S.A. (Chile)	63,000	17,644
Bupa Chile S.A.	5,410	5,410
Inmuebles Panamericana S.A.	-	3,097
	882,703	2,538,742
Dividendos por cobrar		
Anglolib S.A. (c)	594,106	1,208,274
	1,476,809	3,747,016

INTEGRAMÉDICA PERÚ S.A.C.

Notas a los Estados Financieros Separados
31 de diciembre de 2017 y de 2016

Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, la antigüedad del saldo de las cuentas por cobrar comerciales es como sigue:

<i>En soles</i>	2017	2016
Vigentes	1,698,532	1,241,971
Vencidas hasta 30 días	149,742	175,374
Vencidas entre 31 y 180 días	71,741	56,729
Vencidas más de 180 días	53,859	21,648
	1,973,874	1,495,722

(b) Al 31 de diciembre del 2017, las otras cuentas por cobrar comprenden lo siguiente:

<i>En soles</i>	2017	2016
Crédito fiscal por impuesto general a las ventas (c)	5,232,063	4,681,575
Anticipo a proveedores	7,052	32,473
Subsidios	40,608	45,344
Entregas a rendir cuenta	9,850	17,321
Diversas	28,705	51,236
	5,318,278	4,827,949
Menos, parte no corriente del crédito fiscal (c)	4,919,929	4,442,815
Parte corriente otras cuentas por cobrar	398,349	385,134

(c) Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 el saldo de crédito fiscal por impuesto general a las ventas proviene de las compras y adquisición de bienes y servicios efectuados por la Compañía durante la ejecución del proyecto del Centro Médico Integramédica, el que será compensado con el IGV que genere las operaciones gravadas con este impuesto en los próximos años.

ANEXO U. NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS 2017-2018

Integramédica Perú S.A.C.

Notas a los Estados Financieros Separados
31 de diciembre de 2018 y de 2017

- (d) Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, la antigüedad del saldo de los deudores comerciales es como sigue:

<i>En soles</i>	2018	2017
No deterioradas		
Vigentes	2,166,120	1,698,532
Vencidos hasta 30 días	130,253	149,742
Vencidos entre 31 días y 180 días	385,170	71,741
Vencidos más de 180 días y 360 días	172,816	53,859
	2,854,359	1,973,874
Deterioradas		
Vigentes y vencidos	(55,376)	(27,618)
	2,798,983	1,946,256

Evaluación de la estimación de pérdida crediticia esperada para clientes al 1 de enero y al 31 de diciembre de 2018

La Compañía usa porcentajes de estimación para medir la pérdida crediticia esperada de sus deudores comerciales.

El cálculo se basa en la pérdida crediticia esperada a lo largo de la vida útil en base al comportamiento histórico y por condiciones actuales y proyectadas. La metodología de cálculo adoptada por la Compañía se basa en identificar ratios de pérdidas en base a información de los períodos 2016 y 2017.

De acuerdo con los requerimientos de la NIIF 9, la Compañía reconoce una estimación por pérdidas crediticias esperadas sobre los activos financieros. Por lo cual, la provisión por deterioro de cuentas por cobrar se estima como pérdida esperada y no como pérdida incurrida.

ANEXO V. NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS 2017-2018

Integramédica Perú S.A.C.

Notas a los Estados Financieros Separados
31 de diciembre de 2018 y de 2017

- (e) El movimiento de la pérdida esperada de deudores comerciales al 31 de diciembre de 2018 y de 2017 es como sigue:

<i>En soles</i>	2018	2017
Saldo al 1 de enero	27,618	-
Cargos a resultados	27,758	27,618
Saldo al 31 de diciembre	55,376	27,618

- (f) En opinión de la Gerencia, la estimación por pérdida crediticia esperada al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, cubre adecuadamente el riesgo de crédito de estas partidas a dichas fechas.

- (g) Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, las otras cuentas por cobrar comprenden lo siguiente:

<i>En soles</i>	2018	2017
Crédito fiscal por impuesto general a las ventas (h)	5,575,040	5,232,063
Anticipo a proveedores	30,056	7,052
Subsidios	27,555	40,608
Entregas a rendir cuenta	5,070	9,850
Diversas	-	28,705
	5,637,721	5,318,278
Menos: parte no corriente del crédito fiscal (h)	5,517,800	4,919,929
Parte corriente otras cuentas por cobrar	119,921	398,349

- (h) Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, el saldo de crédito fiscal por impuesto general a las ventas proviene de las compras y adquisición de bienes y servicios efectuados por la Compañía durante la ejecución del proyecto del Centro Médico Integramédica, el que será compensado con el IGV que genere las operaciones gravadas con este impuesto en los próximos años.

ANEXO W. NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS 2017-2018

Integramédica Perú S.A.C.

Notas a los Estados Financieros Separados
31 de diciembre de 2018 y de 2017

Como resultado de las transacciones antes indicadas y otras menores, la Compañía tiene las siguientes cuentas por cobrar y por pagar a entidades relacionadas:

<i>En soles</i>	2018	2017
Cuentas por cobrar diversas		
Mediperú S.A. (a)	228,605	210,671
Integramédica S.A. (Chile) (b)	109,754	63,000
Anglolib S.A. (c)	74,979	603,622
Bupa Chile S.A.	5,410	5,410
	418,748	882,703
Dividendos por Cobrar		
Anglolib S.A. (d)	1,154,086	594,106
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	1,572,834	1,476,809
Cuentas por pagar comerciales a entidades relacionadas		
Mediperú S.A. (e)	3,717,805	1,729,087
Anglolib S.A. (f)	1,221,408	242,565
	4,939,213	1,971,652
Cuentas por pagar diversas		
Bupa Inversiones Latam S.A. (g)	-	16,663,713
Bupa Chile S.A.	401,981	595,413
Mediperú S.A.	27,725	27,725
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	5,368,919	19,258,503