REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

INCIDENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRI ALES VUICA, C.A.

Tutor:
Vielma Edgar V-16.897.048

Autora:
González Elena C.I. V-13.770.544

La Morita, marzo del 2024

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

INCIDENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ LA EMPRESA VENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRIALES VUICA, C.A.

Tutor:
Vielma Edgar V-16.897.048

Autora:
González Elena C.I. V-13.770.544

Trabajo de Grado presentado para optar al Título de Licenciada en Contaduría Pública

La Morita, marzo de 2024

UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y
CONTADURÍA PUBLICA
CAMPUS LA MORITA

ACTA VEREDICTO DEL TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

N° TEG _____24__
Periodo: 1S-2024

Los suscritos, profesores de la Universidad de Carabobo, por medio de la presente hacemos constar que el trabajo titulado: (INCIDENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRIALES VUICA, C.A.)

Elaborado y presentado por:

Apellidos y nombres	C.I. N°	Carrera
González Sánchez Elena Mairú	13.770.544	Contaduría Pública

Cumple con los requisitos exigidos para ser considerado:

[X] Aprobado [ ] No Presentó

JURADO EVALUADOR

Vielma Edgar
Apellido y nombre:
C.I. N°: 16.897.048

Vázquez Douglas
Apellido y nombre:
C.I. N°: 18.780.654

Rodríguez José Salvador
Apellido y nombre:
C.I. N°: 13.780.702

María E. Méndez
Apellido y nombre:
C.I. N°: 07.262.367

REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA Universidad de Carabobo F.A.C.E.S. DIRECCIÓN DE ESCUELA Escuela de Administración Comercial y Contaduría Pública Aragua

En La Morita a los Abril días del mes de abril del año 2024

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

INCIDENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ LA EMPRESA VENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRIALES VUICA, C.A.

Tutor:
Vielma Edgar

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Administración Comercial
y Contaduría Pública.

Por: Vielma Edgar
C.I. V-16.897.048

La Morita, Marzo de 2024

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

CONSTANCIA DE APROBACION

Yo, Lcdo. **VIELMA CHACON EDGAR ARNOLDO,** titular de la cédula de identidad **V-16.897.048,** en mi carácter de tutor del Trabajo Especial de Grado titulado "**INCIDENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA VENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRIALES VUICA ,C.A**." presentado en este Campus, por la Bachiller **GONZÁLEZ SANCHEZ ELENA MAIRU**, titular de la cédula de identidad **V- 13.770.544**, para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública, declaro que, apruebo su contenido y asimismo, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos suficiente y necesario para poder ser entregado, presentado públicamente y evaluado por un jurado calificador que el Consejo de Escuela designe para tales fines.

Lcdo. Vielma Edgar

V-16.897.048

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado va dedicado a Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer.

En especial se lo dedico a mi Chicuelo que desde que comencé esta carrera fue mi compañero de ruta y clase en cada momento, mi pilar para seguir adelante en todos estos años.

Finalmente quiero dedicar este trabajo de grado a una amiga muy especial Yany Machado la persona que fue la hermana que Dios me puso en mi camino y compañera de estudio de la Universidad Carabobo, quien me impulso a seguir desarrollándome profesionalmente, íbamos para la segunda carrera juntas lamentablemente Dios no lo permitió así; pero él solo sabe porque hace las cosas no fue fácil aceptarlo pero continué para culminar con esta meta en honor a ti, sé que estarías feliz por mi sin egoísmo, ni envidia y sonriendo como siempre de mis sueños alcanzado.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

Agradezco a mi madre que me ha dado la vida, a pesar de nuestras diferencias a estado conmigo cuando la he necesitado incondicionalmente.

Agradecida con el Sr. Alexander Cardozo que ha sido la persona que me ha apoyado moralmente para la culminación de esta carrera, el padre que siempre quise tener.

Agradezco a los todos docentes que con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional en la Universidad Carabobo Facultad de Ciencias Sociales y Económica, y todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

INCIDENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESAVENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRIALES VUICA, C.A.

Autora: González Elena
Tutor: Vielma Edgar
Fecha: Marzo; 2024

RESUMEN

El presente estudio está orientado a determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa **Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.,** la investigación se basó en una metodología cuyo enfoque fue cuantitativo no experimental y se enmarco en un estudio de campo debido a que la información recopilada fue tomada de fuentes primarias, utilizando como técnica de recolección la encuesta y como instrumento el cuestionario, el mismo fue estructurado con once (11) preguntas dicotómicas (Sí y No), cerradas, lo que permitió conocer el punto de vista individual de cada uno de los trabajadores, haciendo énfasis en un nivel descriptivo en el referido trabajo investigativo. Por otra parte, la población estudiada estuvo constituida por seis (06) trabajadores de la mencionada empresa quienes a su vez representaron la muestra del estudio, los datos obtenidos fueron tabulados mediante porcentajes y finalmente analizados a fin de dar respuesta a los objetivos planteados.

Descriptores: Cuentas por Cobrar, Políticas de Ventas a Crédito, Liquidez.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS LA MORITA

IMPACT ACCOOUNTS RECEIVABLE ON THE COMPANY LIQUIDITY VENEZOLANA DE UNIFORMES INDUSTRIALES VUICA, C.A.

Author: González Elena
Tutor: Vielma Edgar
Date: Marzo; 2024

ABSTRACT

The present study is aimed at determining the incidence of accounts receivable on the liquidity of the Venezuela company of Uniformes Industriales Vuica, C.A. The research was based on a methodology whose approach was quantitative, no-experimental and was framed in a field study due to Since the information collected was taken from primary sources, using the survey as a collection technique and the questionnaire as an instrument, it was structured with eleven (11) dichotomous questions (Yes and No), closed, which allowed us to know the point of individual view of each of the workers, emphasizing a descriptive level in the aforementioned investigative work. On the other hand, the population studied was made up of (06) workers from the aforementioned company who in turn represented the study sample. The data obtained were tabulated using percentages and finally analyzed in order to respond to the stated objectives.

Descriptors: Accounts receivable, Credit Sales Policies, Liquidity.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Dedicatoria	vi
Agradecimientos	vii
Resumen	viii
Asbstract	iv
Índice General	x
Índice de Cuadros	xii
Índice de Gráficos	xiii
Introducción	14
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	17
Planteamiento del problema	17
Objetivo General	22
Objetivos Específicos	22
Justificación de la Investigación	22
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	24
Antecedentes de la Investigación	24
Antecedentes Internacionales	24
Antecedentes Nacionales	26
Bases Teóricas	28
Bases Legales	38
Definición de Términos Básicos	43
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	45
Diseño de la Investigación	45
Tipo de la Investigación	46
Unidad de análisis	46
Misión de la unidad de análisis	47
Visión de la unidad de análisis	47
Población y Muestra	47
Técnica e Instrumento de Recolección de Datos	48
Cuadro técnico metodológico	50
Validez del Instrumento de Recolección de Datos	53

Confiabilidad del Instrumento de Recolección de Datos 53
Análisis de datos 54

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS 55

Presentación de resultados 55

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones 70
Recomendaciones 72

LISTA DE REFERENCIAS 73

ANEXOS 75

A. Cuestionario Aplicado 77
B. Organigrama 78

ÍNDICE DE CUADROS

CUADROS Nº **Pág.**

1 -Tamaño de la Muestra. 48

2- Cuadro Metodológico. 50

3- Procesos en la gestión de ventas y cobranza. 56

4- Implementación de políticas de ventas. 58

5- Porcentaje de deudas vencidas. 53

6- Porcentaje de clientes gestionados. 60

7- Nivel de cumplimiento de políticas de crédito y cobranza. 62

8- Control de cartera de cuentas por cobrar a crédito. 63

9- Evaluación de otorgamiento de crédito. 64

10- Ratio de liquidez general. 65

11- Ratio de prueba acida. 66

12- Ratio de rotación de cartera. 67

13- Estrategia de planificación del flujo de caja. 68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
1	¿Considera usted que la falta de control de las cuentas por cobrar es una mala gestión de la gerencia?	56
2	¿La empresa analiza patrones de facturación de acuerdo a la demanda de las ventas, con el fin de aplicar estrategias de descuentos por pronto pago?	58
3	¿Están establecida las políticas y procedimientos de las cuentas por cobrar?	59
4	¿Se lleva un registro en la empresa de las gestiones que se van realizando con clientes, para recuperar los activos?	60
5	¿Conoce usted las normas y procedimientos en el área de crédito y cobranza?	62
6	¿La clasificación de la cartera de los clientes es importante para realizar los cobros?	63
7	¿Son necesarias las políticas para el otorgamiento de crédito?	64
8	¿Puede la empresa afrontar compromisos financieros a corto plazo?	65
9	¿Tiene la empresa la capacidad para cubrir sus obligaciones sin depender de la venta de su inventario?	66
10	¿Consideras que el tiempo que tarda la empresa en convertir las cuentas por cobrar, en dinero en efectivo es adecuado	67
11	¿El alto índice de días de las cuentas por cobrar, afecta el flujo efectivo de la empresa?	68

INTRODUCCION

Actualmente, las organizaciones se han enfrenado a retos y desafíos financieros para poder mantener sus actividades comerciales y por ende su estabilidad en el mercado, lo que les ha permitido valerse de múltiples estrategias comerciales para consolidar un equilibrio económico y financiero.

Estas organizaciones emplean como táctica el otorgamiento del crédito a fin de incrementar sus ventas, sin embargo esta condición pone en riesgo el sostenimiento financiero de las empresas, ya que se debe tomar en cuenta que los clientes perceptores de los créditos incumplen y faltan a sus responsabilidades financieras lo que genera un volumen exagerado de cuentas por cobrar, sin embargo, estas cuentas por cobrar son importantes para todas las empresas, debido a que representan el derecho exigible que tienen sobre los clientes, además al implementar estrategias de gestión contable se logra tener un adecuado control en los movimientos, operaciones y los plazos de pagos que se les otorgan a los clientes, para así, mantener operativa la empresa con suficiente capital de trabajo que permita cubrir sus obligaciones financieras.

El otorgamiento de crédito es un tema que resulta común en cuanto a su utilización, y es por ello que resulta importante para una empresa, el crear y evaluar las políticas de créditos, que sirvan de guía para determinar cómo manejar las diferentes problemáticas financieras, ahora bien, toda actividad empresarial se maneja bajo políticas o normas que orientan la diversidad de actividades comerciales que se dan en el mercado y permiten minimizar el riesgo de créditos incobrables.

Es así como las empresas evaluando todos estos factores se ven obligadas a poner una mayor atención y énfasis en la administración de su flujo de efectivo y a la vez

poder identificar su nivel de impacto en la liquidez organizacional a fin de poder continuar con sus operaciones sin dificultad.

Por otra parte, para que se pueda llevar a cabo el otorgamiento del crédito de manera adecuada, las políticas de crédito y cobranza deben estar bien definidas y claras y así poder aplicarlas, ya que las mismas son necesarias y fundamentales para conducir y mantener una liquidez en la empresa permitiéndoles y garantizándoles la recuperación del efectivo y el aumento de las ganancias considerablemente.

Dentro de lo planteado, se presenta la investigación en la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A., esta organización presenta deficiencias en la administración de las ventas a crédito, por la desactualización de políticas y procedimientos adecuados para su manejo y control, incidiendo en la recuperación de las cuentas por cobrar, presentando problemas de liquidez, por los inconvenientes de que las cuentas se conviertan en efectivo de uso inmediato, para su disponibilidad en el pago de compromisos de plazo próximo.

Es así que el objetivo general se plantea desde la perspectiva de determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A. y para su cumplimento, la investigación se estructura en los siguientes capítulos: Capítulo I: Este capítulo plantea la situación problemática y sus generalidades, comprende su planteamiento, objetivos tanto generales como específicos y la justificación de la investigación.

En el Capítulo II: Corresponde al marco teórico referencial, el cual está conformado por los antecedentes de la investigación, los basamentos teóricos, legales y la definición de los términos básicos.

Capítulo III: Detallan los aspectos metodológicos que permitieron desarrollar la investigación. Hace referencia al tipo y diseño de la investigación, las técnicas de recolección de información y por último las técnicas de análisis de datos y el cuadro técnico metodológico.

Capítulo IV: Acá se presentan los resultados, muestra los datos procesados y analizados de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación, las conclusiones y recomendaciones. Finalmente se presentan las fuentes bibliográficas y los anexos correspondientes.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

El proceso dinámico y acelerado de la globalización en los últimos tiempos, ha generado la inquietud de muchas empresas por crear ambientes favorables que permitan maximizar sus beneficios y obtener mayor ganancia, viéndose en la necesidad de poner una mayor atención y énfasis en la administración de su flujo de efectivo y a la vez poder identificar su nivel de liquidez organizacional y poder continuar con sus operaciones comerciales satisfactoriamente.

Es por ello que estas organizaciones establecen como objetivo principal el logro de una rentabilidad sostenida en el tiempo, considerando la cobranza como una de las operaciones más importante y compleja, dentro de sus operaciones financieras, dado que la misma conlleva una serie de acciones, estrategias o planes que deben ser combinadas con una gran capacidad de negociación y mucho tacto para lograr que los clientes cumplan con sus pagos, con la apertura de nuevos mercados, la competencia y la significativa evolución de la tecnología , estas organizaciones se han enfocado en la recuperación de las cuentas por cobrar para que sean efectivas en el menor tiempo posible.

Es así como, la cobranza se constituye en una de las actividades más relevantes en la gestión financiera en estas empresas, ya que se deben considerar elementos fundamentales para la gestión de cobros y así obtener la solvencia económica necesaria que permita afrontar deudas contraídas por la empresa, y debe desarrollarse sobre una base técnica en la que estén presentes los principios básicos del proceso administrativo a objeto de que el cumplimiento encadenado de la

planeación, la organización, la coordinación, la dirección y el control conlleven a la recuperación eficaz y eficiente de las cuentas por cobrar de la organización.

Al respecto, Mata, A. (2018) concluye que la gestión de cobranza es uno de los procesos más importantes para cualquier organización, debido a que le permite disponer de los recursos necesarios para cumplir con sus operaciones, considerando que las operaciones a crédito conllevan que la empresa paralice una parte importante de sus recursos económicos que produce cero rentabilidad, por lo tanto, el hecho de contar con recursos acumulados en cartera, implica que la organización pueda incurrir en costos operativos y financieros, razón por lo que es necesario que la gestión de la cartera debe tener coherencia con la administración de las cuentas por cobrar y debe ser incluida en la planificación estratégica empresarial.

Por otra parte (Gálvez & Pinilla, 2018) en su investigación de gestión de cuentas por cobrar teoría y aplicación dicen; que las cuentas por cobrar son extensiones de crédito que tienen las empresas con el fin de mantener a los clientes fidelizados a la marca, pero lo que denota la diferencia entre el éxito y el fracaso de la aplicación de esta estrategia es la gestión administrativa.

También lo señalan Arroba y Morales (2018) que, debido a situaciones económicas en el país las empresas de diferentes sectores se enfocaron generalmente en la liquidez ya sea a corto o largo plazo, permitiendo cumplir sus obligaciones a terceros. Es decir que, los movimientos contables de las cobranzas son de vital importancia para la entidad porque verifican la liquidez en la empresa, donde ayuda a tomar decisiones para el buen manejo de la empresa.

En este sentido, el mundo empresarial en Venezuela ha experimentado una modificación en su dinámica social, debido a que se han visto afectadas por los desequilibrios económicos generados a lo largo de la última década, dados por los

elevados índices de inflación, los cambios políticos, la devaluación de la moneda, el control cambiario, entre otros. Estos aspectos han afectado los costos operativos y han influido fuertemente en los precios de los productos que comercializan, igualmente esta situación repercute en la capacidad de compra de los clientes, porque cada día sus ingresos se ven mermados en forma considerable, situación que conlleva al otorgamiento de créditos, constituyéndose este en un instrumento de financiamiento principalmente del capital de trabajo mediante el cual se logra que el volumen de ventas aumente, de tal manera que permita obtener así los ingresos necesarios para cubrir gastos y percibir a su vez cierta rentabilidad.

Esta realidad, ha impulsado a las empresas venezolanas a desarrollar una capacidad de reacción y establecer nuevas estrategias de adaptación al entorno actual, llevándolas a utilizar dentro de sus habilidades comerciales el otorgamiento de créditos a sus clientes los mismos que a su vez para elegir entre un producto y/o servicio evalúan la posibilidad de efectuar pagos de diferentes formas entre ellas la del crédito, permitiendo el consumo de sus productos en el momento actual y facilita su pago en fechas futuras..

No obstante, estas tácticas comerciales de ventas a crédito dan como resultado las cuentas por cobra, las cuales incluyen condiciones de financiamiento en las que se acuerdan pagos en un determinado tiempo, pudiendo variar según el tipo de empresa.

Ante esto, Cortijo (2010) manifiesta que: “Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez” (p.10). Por lo tanto, la administración de las cuentas por cobrar como su nombre lo indica, representa la planeación, organización, dirección y monitoreo de las políticas crediticias para garantizar que siempre existan activos disponibles en la empresa.

Sin embargo, cuando las empresas no llevan un orden de los procesos administrativos se les dificulta las cobranzas de la cartera de créditos, esto puede traer como consecuencia la disminución de la fuente de entradas de efectivo de la compañía; en vista de que en la mayoría de los casos se debe generar el efectivo necesario que permita el desarrollo cabal de sus operaciones diarias, las cuales depende en gran medida del valor, de la recuperabilidad y fechas de vencimiento de sus cuentas por cobrar.

Esta realidad empresarial, bajo un contexto local especifico, permite realizar un estudio en la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**.,** ubicada en Cagua, municipio Sucre ,la cual tiene una trayectoria dentro del municipio de 36 años, siendo su principal actividad comercial la fabricación de uniformes industriales y distribución de equipos de protección personal, brindado un servicio integral a los clientes, en todas las fases de la relación comercial, la misma se constituye de once (11) trabajadores, que comprenden la gerencia , dpto. administración, producción, ventas, almacén, y operaciones.

Para la mencionada empresa, desde el panorama actual, muchos han sido los factores que han puesto en riesgo la actividad comercial y por ende su liquidez, ya que dado a sus características emplean como estrategias de transacción comercial los créditos a fin de hacer frente a la competencia, obtener un alto porcentaje de ventas y proveer sus clientes productos y servicios acorde a sus necesidades, el otorgamiento del crédito va signado por unas políticas y lineamientos a un tiempo determinado, sin embargo en los últimos años se han venido presentando síntomas de alerta financiera, debido a que se ha generado un incremento en la morosidad de los clientes e incluso, el monto de cuentas incobrables producto de estos créditos, derivándose las cuentas por cobrar y originando automáticamente gastos por las provisiones de las mismas las cuales tendrían un altos porcentaje de no poder recuperarse, y por consiguiente

resultarían como pérdidas para el ente económico poniendo en riesgo la continuidad de sus actividades.

Así mismo se hace evidente que existe una deficiencia en el ámbito financiero y administrativo y un marcado incumplimiento de las políticas y procedimientos de crédito en el plazo establecido lo cual incide en la recuperación de las cuentas por cobrar, afectando la liquidez de la empresa, puesto que se le dificulta cubrir sus obligaciones con sus proveedores a corto plazo, ocasionado por el deficiente control y/o manejo de las cuentas por cobrar.

Luego de analizada la problemática, se presentan las siguientes Interrogantes:

¿Cuál es la situación actual de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.***?*** en relación a las cuentas por cobrar?

¿Cuáles son los factores que afectan la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.?

¿Cómo infieren las políticas de las ventas a crédito en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado, surge la necesidad de realizar un análisis de la gestión de las cuentas por cobrar empleada por la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A., para el mejoramiento de las funciones financieras.

Es por ello que la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A, sirve de escenario para llevar a cabo trabajo investigativo, a fin de determinar como la

gestión de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la mencionada empresa.

Objetivos de Investigación

Objetivo General

Determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

Objetivos Específicos

-Diagnosticar la situación actual en relación a las cuentas por cobrar de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

- Describir cómo las políticas de crédito y cobranza afecta la liquidez e la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

-Identificar los factores que inciden en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

Justificación de la investigación

El propósito de esta investigación, radica en determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

Desde el punto de vista teórico, en esta investigación se toman como referentes de partida, las políticas y condiciones de crédito, procedimientos de cobranza establecidos para determinar la evaluación y el otorgamiento de crédito al

cliente, desplegándose una serie de conceptos y definiciones relacionadas con las cuentas por cobrar.

Desde una perspectiva práctica, este estudio será referente para que las empresas conozcan sus debilidades en relación a las cuentas por cobrar, y propongan a los problemas soluciones factibles, basados en el análisis de la información.

En el aspecto metodológico, la investigación se sustenta en la recolección y análisis de información, para la cual se aplican técnicas e instrumentos de investigación acorde al estudio.

A nivel social con esta investigación se pretende que todas las empresas comerciales, lleven a cabo una adecuada gestión, la cual permitirá mejorar el servicio al cliente, y mientras estas organizaciones se mantengan de forma eficiente, competitiva y progresiva se garantiza un nivel social adecuado ya que se mantendrían fuentes de empleo y estabilidad laboral que beneficiaran notablemente la forma de vida de la comunidad.

Finalmente, este estudio será una contribución meritoria, ya que podrá ser útil como referencia y/o punto de partida para estudiantes y profesionales de la Administración y la Contaduría Pública, que en el futuro se interesen por profundizar conocimientos o realizar investigaciones en torno al tema del crédito y la cobranza.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se describe detalladamente cada uno de elementos de las teorías, que serán referentes utilizados en el desarrollo de esta investigación, también incluye las relaciones más significativas que se dan entre los elementos teóricos, y la vinculación con los objetivos planteados en la investigación, el marco teórico tiene el propósito mostrar los basamentos de los diferentes conceptos que van a orientar el sentido de la investigación; conformar el conjunto de proposiciones teóricas interrelacionadas, que fundamentan y explican aspectos significativos del tema, y lo sitúan dentro del área específica del conocimiento.

En relación al marco teórico, Toro y Parra (2006), expresan: “Es el punto de referencia para tratar el problema de investigación, relacionando aquello que se busca investigar con teorías, textos y autores, experiencias, tratamientos, espacios y normas” (p. 109).

Antecedentes de la investigación

Los antecedentes de investigación son aquellos estudios que de acuerdo con Tamayo y Tamayo, M. (2007; 45) “pueden ser tomados en consideración debido a que aportan elementos de interés en torno a la temática a investigar. Asimismo, se corresponden con las variables implícitas en el estudio”, considerando lo que expone el autor citado, a continuación, se presentan trabajos investigativos vinculados y previos a esta investigación.

Antecedentes Internacionales

Recientemente en la Universidad Peruana de las Américas, Cuadros (2023) llevo a cabo una investigación titulada: ***Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa de servicios Resonancia Médica SRL, Miraflores, 2023***, la investigación estableció como objetivo determinar el nivel de incidencia de la gestión de cobranza en la liquidez de la empresa de servicios Resonancia Médica SRL, Miraflores, 2023,cuya metodología tuvo enfoque cuantitativo no experimental de corte transversal, con un diseño descriptivo correlacionar. La población estuvo conformada por 15 colaboradores, siendo su muestra 14 trabajadores distribuidos en las áreas de contabilidad, gerencia, facturación y convenios de la empresa de servicios Resonancia Médica SRL, Miraflores, 2023.

A efectos de recopilar la información, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario con (22) preguntas, tomando como escala valorativa Nunca, Casi nunca, A veces, Casi siempre y Siempre, con referencia a la consistencia interna de los datos provenientes de la encuesta piloto, el coeficiente de alfa de Cronbach fue de 0.947, ubicándose por encima de 0.800, el cual refleja una fiabilidad alta, por tanto, el instrumento en confiable y viable.

En la presente investigación se determinó que la gestión de es uno de los procesos más importantes para cualquier organización, debido a que le permite disponer de los recursos necesarios para cumplir con sus operaciones, considerando que las operaciones a crédito conllevan que la empresa paralice una parte importante de sus recursos económicos que producen cero rentabilidad, por lo que el hecho de contar con recursos acumulados en cartera, implica que la organización pueda incurrir en costos operativos y financieros, razón por lo que es necesario que la gestión tenga coherencia con la administración de las cuentas por cobrar y deba ser incluida en la

planificación estratégica empresarial, a fin de que la liquidez de la empresa no se vea afectada.

Otro estudio significativo para esta investigación en ámbito internacional, es el de Martínez, Odar y Zegarra (2019), los cuales llevaron a cabo una investigación titulada ***" Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018"*** su principal objetivo es determinar que la aplicación adecuada al procedimientos y políticas en la gestión de cuentas por cobrar son procesos fundamentales para lograr obtener la liquidez y poder cumplir con la operatividad de toda empresa comparándolo con la gestión del área de créditos y cobranzas de la empresa Corporación Bolsipol Sac.

Para la elaboración de este trabajo investigativo se utilizó el diseño no experimental descriptivo, la técnica aplicada fue mixta; documental porque se usaron referentes históricos de la empresa y de campo porque se empleó la encuesta para la recolección de las variables, el instrumento utilizado fue el cuestionario que se aplicó sobre la muestra obtenida de la empresa que integran las áreas de contabilidad, finanzas y ventas, la investigación propone mejorar la gestión de cobranzas incorporando un área específica para realizar dichas funciones y reestructuras, políticas de créditos y cobranza en función a la operatividad de la empresa, y los resultados obtenidos arrojaron que la herramienta de financiamiento usada son las Facturas en descuento. Permitiendo obtener liquidez a un plazo más corto, pero con un elevado gasto financiero, esto se origina ya que mantienen políticas de crédito a plazos más largos que las líneas de crédito otorgadas por sus proveedores.

Antecedentes Nacionales

Por otra parte, Guevara, A. y Villadiego K. (2010), el cual titularon ***"Planificación Estratégica para Optimizar el Proceso de Cuentas por Cobrar en la Empresa Diesel, C.A.*** Súper Repuestos"; realizado en la Universidad de Carabobo

para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública. En dicha investigación se evidenciaron problemas en el área de cuentas por cobrar, debido a que no cuentan con eficientes procedimientos de cobranzas, otorgaba un plazo de sesenta días máximos de cancelación a sus clientes para el pago de sus deudas, lo que ocasionó se le dificulte cumplir con sus obligaciones a corto plazo. El estudio estuvo enmarcado en la modalidad de proyecto factible, apoyado en una investigación de campo, con un nivel descriptivo, donde se evidenció la carencia de herramientas estratégicas efectivas que permitan el desarrollo y cumplimiento de las actividades realizadas dentro de la organización, no cuentan con herramientas tecnológicas que faciliten el proceso de optimización de cuentas por cobrar y carencia de personal para asignar responsabilidades y poder segregar funciones.

Así mismo, Urbina, D. (2010), en su Trabajo de Grado titulado ***"Auditoría de Cuentas por Cobrar y las Políticas de Crédito y Cobranza en las Empresas Distribuidoras de Productos Agrícolas del Municipio Boconó, Estado Trujillo"***, para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública, en la Universidad de Los Andes, núcleo "Rafael Rangel". La investigación fue de carácter descriptivo, con diseño de campo. Las empresas distribuidoras de productos agrícolas no han llevado un registro adecuado de las cuentas por cobrar, no e aplican adecuadamente procedimientos de auditoría que permitan evaluarlas cuentas por cobrar y además no conocen la capacidad crediticia de los clientes a quienes realizan ventas a crédito lo que incide directamente sobre las razones de actividad de las empresas. Se hace necesario y útil analizar la efectividad de la política de crédito de acuerdo a las variables que se manejan al momento de otorgar créditos, plazos de pago y descuentos por pronto pago.

De acuerdo a lo planteado por el investigador, la similitud de este trabajo, con respecto a la investigación realizada, reside en el diagnostico eficiente de los procesos que se llevan a cabo en los departamentos de cuentas por cobrar de la entidad, como

lo son control en cuanto a otorgamiento de crédito, plazos de los mismos y los diferentes controles que se deben poner en práctica en dicho departamento.

También, Fernández (2010) realizó un Trabajo de Grado para optar al Título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de Oriente titulado ***Lineamientos para mejorar los procedimientos de las Cuentas por Cobrar de la empresa Autodist, S.A*** En el presente estudio se realizó un diagnóstico de la situación actual en el departamento de Cuentas por Cobrar de la empresa Autodist, S.A., pero específicamente el referido al diseño de un procedimiento de Control Interno utilizando el enfoque COSO Estructura Conceptual Integrada. Para ello se procedió a obtener información especializada de fuentes bibliográficas, a su vez se utilizó la técnica de la observación directa y el cuestionario estructurado, aplicándolos a los trabajadores del área administrativa de dicha empresa. De esta forma se obtuvo la información necesaria para establecer la situación del departamento, percibida desde varios puntos de vista. Los datos fueron organizados y tabulados atendiendo a los objetivos específicos del estudio. El análisis porcentual de las respuestas dadas, por los sujetos encuestados, a cada porción del cuestionario permito llegar a la siguiente conclusión: a que en términos generales no estén establecidas las normas y procedimientos que regulen las actividades de Cuentas por Cobrar.

Bases Teóricas

Las teorías explican, sistematizan y predicen acontecimientos; están compuestas de observaciones y postulados, que tienen como objetivo expresar bajo qué condiciones se desarrollarán los mismos. Las bases teóricas sirven para sustentar la investigación que se está presentando. El marco teórico según Hernández, Fernández y Baptista, (2007:64), “es un proceso de inmersión en el conocimiento existente y disponible que puede estar vinculado con nuestro planteamiento del problema, y un producto que a su vez es parte de un producto mayor: el reporte de investigación”.

En esta parte de la investigación se hace indispensable la utilización de varios tipos de informaciones que permitan comprender el presente tema; En la cual se hace mencionar teorías, conceptos y proposiciones con el único panorama de lograr una explicación del fenómeno o problema planteado vinculado con el departamento de crédito y cobranza. Según Sabino (2007:39) Las bases teóricas; comprenden un conjunto de conceptos y proposiciones que constituyen un punto de vista o enfoques de términos, dirigidos a explicar el problema planteado.

Cuentas por cobrar

Ortega, Pacherres, & Díaz (2010), afirma que las cuentas por cobrar están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio. De esta forma aquellas ventas de bienes y/o servicios, que no constituyen operaciones propias del giro del negocio, no deben considerarse en el rubro cuentas por cobrar comerciales. (p.39)

Meza (2007), Afirma que las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa, y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como los préstamos a empleados y anticipos a empleados que da la empresa, entre otros. Las cuentas por cobrar derivadas de las operaciones propias de la empresa son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito. (p.63)

En consecuencia, las cuentas por cobrar son los créditos que una organización otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios, estos activos corrientes

constituyen importantes inversiones para la mayor parte de ellas, además de representar proporciones considerables de los activos totales, por tal razón, es de vital importancia que las empresas mejoren sus sistemas de cobros de una forma más oportuna, puesto que la demora excesiva de ellos incide en la liquidez.

Objetivo de las cuentas por cobrar

Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

Administración de cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar se inicia con la decisión de si se debe o no conceder crédito. Al determinar una política óptima de crédito que se ajuste a las necesidades de la empresa, los administradores deben considerar diversas variables controlables que pueden utilizar para alterar el nivel de las cuentas por cobrar, entre ellas, los procedimientos de crédito y cobranza.

Los procedimientos de crédito se refieren a los criterios que utiliza una compañía para seleccionar a los solicitantes de crédito, para determinar a cuáles de sus clientes conceder crédito y el monto.

Gestión de Cobranzas

La gestión de cobranzas consiste en el desarrollo de diversas actividades que realiza la empresa para administrar de manera óptima los cobros de clientes con el fin de evitar el riesgo de tener una cartera morosa, en la gestión se debe planificar y crear estrategias de cobro con lineaciones específicas para diferentes casos con el fin

de incentivar al cliente a saldar sus deudas con la empresa. En toda organización debe existir una cobranza, tanto efectiva como rápida, ya que esto agiliza su proceso y de esta manera se obtienen los objetivos propuestos, aumentando así la eficiencia y la eficacia de los procesos operativos, flujo de efectivo, que deben entrar por las ventas realizadas.

Para Ettinger y Goliet (2002:293) La cobranza es fundamental para el éxito de cualquier negocio que vende a crédito, cualquiera que sea la amplitud del negocio, sus utilidades dependen especialmente del ciclo y la frecuencia de reinversión de su capital. Partiendo del concepto anterior se puede decir que la cobranza es un ciclo crucial para toda organización para la toma de decisiones.

Por otra parte “La gestión es un conjunto de reglas, procedimientos y métodos operativos que se basan en la eficiencia y eficacia de una actividad empresarial encaminado a alcanzar sus objetivos trazados, la cobranza es parte de la administración financiera del capital del trabajo, mediante la conducción de las cuentas se logra reducir el riesgo de una crisis de liquidez y de ventas.” (Andrade, 1996, p.282). La gestión de cobranza es un componente vital para garantizar la estabilidad y supervivencia de una empresa en el mercado. Una cobranza eficiente no solo asegura el flujo de ingresos, sino que también refuerza la relación con los clientes al establecer expectativas claras.

Objetivo de la cobranza.

Es la recaudación del dinero, que se paga al administrar eficientemente el sistema. Es muy importante comprender que el propósito de la recopilación es mantener la integridad de los registros financieros de la empresa, el objetivo principal es cerrar el ciclo de ventas al asegurar que los pagos se realicen en los plazos y términos

establecidos. Por lo tanto, las estrategias comerciales destinadas a lograr este objetivo dependen de un enfoque colaborativo. Este concepto, se refleja en el hecho de, que se promueven políticas de prestigio y recaudación de fondos y que cuentan con una buena estrategia y estrategia para recolectar estadísticas obsoletas. Toda organización necesita crear metas. (Bermúdez Mero & Peña Rosero, 2016).

Factores que Afectan la Cobranza.

Varios factores pueden limitar o dificultar el proceso de cobranza:

Lentitud en los Cobros: La demora en recibir los pagos puede afectar el flujo de efectivo y la capacidad de cumplir con obligaciones financieras.

Política de Cobro Inadecuada: Una política de cobro mal diseñada puede llevar a retrasos en los pagos y al aumento de la cartera vencida.

Demoras en los Pagos del Cliente: La falta de puntualidad en los pagos por parte del cliente puede impactar la salud financiera de la empresa.

Falta de un Sistema de Cobranza: La carencia de un sistema estructurado puede llevar a inconsistencias y a una gestión ineficiente.

Crédito

La palabra crédito tiene una cierta variable de significado, todos ellos relacionados a la realización de operaciones que incluyen préstamos de diversos tipos: en el sentido estricto, el crédito, según Samuelson (2000): Es la concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo perteneciente a la

primera, sin tener en el momento, de lo; dichos, en otros términos, el crédito es una transferencia de bienes, servicios o dinero efectivo a futuro (p.455).

En tal sentido, dar crédito es financiar los gastos de otros a cuentas de un pago futuro. En un sentido general (y más apegado a la etimología de la palabra, que deriva de crédito), es la opinión que se tiene de una persona o empresa en cuanto a que cumplirá puntualmente sus compromisos económicos. Tener crédito significa poseer las características o cualidades requeridas paras que otras confíen en esa persona o institución y le otorguen su confianza. Son de poco monto las transacciones que en la actividad se realizan en efectivo, por lo que puede decirse que la sociedad moderna se basa en una considerable medida, en el crédito mutuo entre las diferentes personas que la integran. Es fundamental conocer el ordenamiento jurídico y social que garantiza el pago de las deudas contraídas y permitan efectuar los reclamos correspondientes, cuando las mismas no se satisfacen debidamente.

Importancia del Crédito

El crédito tiene su importancia, por la razón de que es una forma de estimular las ventas, lo que hace que las organizaciones incrementen sus ingresos, es decir la entrada de dinero. Según Villaseñor (2007:13), El crédito es vital para la economía de la empresa y de todo un sistema de un país, ya que su utilización adecuada produce, entre otros, los siguientes beneficios:

• Incremento en los volúmenes de ventas.

• Aumento en la producción de bienes o servicios, y como consecuencia de una disminución de los costos unitarios.

En la actualidad en el mercado organizacional el crédito estimula la capacidad de inversión ya que le proporciona a pequeñas y medianas empresas poder surtirse de

mercancía que por su estatus no podrían adquirir de inmediato segregando funciones para el pago de la misma; cabe destacar que se debe llevar de una manera muy ordenada porque puede traer consecuencias si no se le hace un buen manual de normas y procedimientos.

Política de crédito

Conjunto de lineamientos de acuerdo al rubro de la empresa, está a disposición de la organización para controlar, evaluar los créditos en una empresa, se determinan pautas o acciones para actuar en distintos casos que se presenten durante el proceso de crédito, como período de crédito, las normas de crédito, procedimientos de cobranza, requisitos necesarios para el crédito, sanciones cuando se retrasan en los pagos y monto de interés moratorio (González & Vera, 2013 p.24).

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente, el monto y la condición de éste. La empresa no solamente debe ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito, además de las condiciones a que estará sujeto el cliente durante el período de crédito. (Esan, 2016).

a. Descuento por pago anticipado: los clientes que tomen la iniciativa de realizar en el pago de sus facturas antes de su fecha de vencimiento podrá tener descuentos favorables.

b. Periodo de descuento: se les incentiva a los clientes pagar a sus deudas de manera rápida proporcionándoles un descuento correspondiente a los productos que adquieren en la empresa y cumpliendo con las fechas estipuladas.

Valls (1999), Indica que toda actividad empresarial se maneja bajo políticas o normas que orientan la diversidad de actividades comerciales que se dan en el mercado desde el punto de vista mercantil; por lo tanto, considerando que el crédito es un proceso ordenado de pasos y procedimientos interconectados al desenvolvimiento económico y financiero necesita de políticas para que dicha actividad se encause sobre objetivos específicos. Estas políticas marcarán las pautas para la consecución de estos objetivos a los cuales se debe llagar en virtud a una administración efectiva del crédito.

Por otra parte **(Gitman, 2003):**"Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder". Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar. (p.506). Esta política de crédito de toda organización debe ser un documento de carácter orientativo para asegurar que todas las actividades que en su conjunto constituyan el ciclo de cobranzas.

Sin embargo, existen algunas circunstancias donde el importe de la cuenta por cobrar llega a representar una parte importante de la situación financiera de estas entidades, debido a la morosidad de la cartera por la falta de una política de cobranza adecuada o debido a acuerdos de financiamiento que de manera explícita o implícita se realiza con alguna categoría de clientes, como por ejemplo las empresas del estado u organismos públicos.

Liquidez

Se determina como la capacidad que tiene la empresa para obtener efectivo a corto plazo sin necesidad de reducir sus precios, pudiendo hacer frente a sus deudas y

compromisos ,no obstante, la empresa debe tener la destreza de poder convertir su efectivo designado en activos y pasivos corrientes (Herrera, 2016); cabe mencionar que la falta de liquidez puede ocasionar una disminución a nivel de sus operaciones esto puede generar una venta forzosa de bienes de activo o la suspensión de pagos y fin de las operaciones por lo tanto los dueños de la entidad pueden sospechar que existirá una suspensión de la rentabilidad, la incapacidad de poder aprovechar las oportunidad de expansión, pérdida de control de la empresa y principalmente en su créditos. (Garrido & Iñiguez, 2018).

Es necesario destacar, que la liquidez se caracteriza por las actividades que realiza la entidad y explica la posibilidad de poder convertir un activo en efectivo prontamente, también se podría mencionar de las letras que se dan a largo plazo, mayormente se sabe que los inversionistas prefieren dar sus activos a corto plazo consiguiendo así efectivo y pudiendo convertirse en dinero, disminuyendo el peligro de una gran pérdida, pero sucede todo lo contrario con los prestatarios quienes consideran que teniendo una deuda a largo plazo pueden evitar un reembolso apresurado y condiciones desfavorables ell grado que una empresa hace frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. Es la naturaleza de ciertos activos que son transformados a dinero en efectivo de forma efectiva para cubrir las obligaciones.

Para García (2017), la liquidez es lo siguiente: “La liquidez es la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo”. (p. 39). La liquidez puede tener diferentes niveles en función de las posibilidades y volumen de la organización para convertir los activos en dinero en cualquiera de sus formas: en caja, en banco o en títulos monetarios exigibles a corto plazo.

Objetivo e Importancia de la Liquidez

Según Báez (2017), estos objetivos permiten medir principalmente, la variedad de la rentabilidad de los depósitos “basado en los niveles de endeudamiento, la estructura del pasivo, el grado de liquidez de los activos ,la disponibilidad que tienen líneas o fuentes financiamiento y la efectividad general que posee la gestión de activos y pasivos”. (P. 5). La liquidez es un término que sirve para describir cómo se pueden convertir elementos activos en otros efectivos, para cumplir con las obligaciones. El activo más importante es el dinero que ya se tiene a la mano seguida por el saldo en una cuenta de cheques o ahorro, que puede ser accesible en el momento en que se requiera.

El análisis de liquidez de una empresa es de tal importancia para los acreedores, debido a que si una empresa posee una liquidez deficiente, puede causar riesgos de crédito, y posiblemente podría producir la capacidad de efectuar los pagos que son sumamente importantes, además las razones de liquidez se dicen que son de naturaleza estática al culminar el año.

Gestionar la liquidez hace referencia al uso del efectivo, mediante el equilibrio entre la inversión y el financiamiento. Es decir, una administración del capital de trabajo, así como del efectivo. Esto con el fin de no disminuir la tasa de rentabilidad percibida por los inversionistas.

Consecuencias por la falta de Liquidez

Según García (2017) “Si una empresa no posee liquidez, cualquier problema que pueda tener ya no será tan prioritario, por la simple razón de la falta de liquidez provocara un nuevo orden de prioridad de las tareas a llevar a cabo”. (p. 40). Señala, que entre las consecuencias de la falta de liquidez se encuentran las siguientes:

• El crédito de la empresa se ve reducido en los mercados financieros, con consecuencias negativas sobre su coste.
• La imagen de la empresa se ve perjudicada, disminuyendo la calidad deservicio de proveedores.
• Los saldos descubiertos provocan intereses demora.
• Se venden activos por debajo de su precio razonable para cubrir las necesidades de fondos inmediatos. Se produce alarma en el colectivo laboral de la empresa.
• Disminuye el control de la propiedad por parte de los accionistas.

Para medir y obtener una perspectiva completa de la liquidez lo mejor es anticiparse a cualquier contingencia por falta de efectivo. La mejor herramienta es la realización de previsiones bajo hipótesis contempladas como herramientas de gestión y control de la liquidez.

Bases Legales

Las bases legales están estructuradas por un conjunto de órdenes legales (leyes) entre otros, con la finalidad de afianzar las bases teóricas y sustentar los objetivos planteados en esta investigación. Son todos los fundamentos legislativos que apoyan la investigación de forma integral, las mismas deben organizarse con base en la siguiente jerarquización: Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, Códigos, Leyes, Reglamentos, Normas, Lineamientos y otros, según el caso.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999).

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela contiene un conjunto de principios fundamentales, de condición permanente e irrenunciable. De igual forma la Constitución es la norma suprema y el fundamento del ordenamiento jurídico.

La Carta Magna recoge el principio de la actividad económica privada en su artículo 112, que reza:

> Todas las personas pueden dedicarse libremente a la economía de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medida para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país. (p.38).

Código de Comercio Venezolano (1955).

El Código de Comercio Venezolano en coordinación con los códigos civil, de procedimiento civil, de decreto internacional privado y con las leyes especiales establece con respecto a la contabilidad, libros obligatorios, préstamo, atrasos, la quiebra general y sus efectos, lo siguiente:
De la contabilidad mercantil, libros obligatorios.

Artículo 32: “Todo comerciante debe llevar en idioma castellano su contabilidad, la cual comprenderá, obligatoriamente, el libro Diario, el libro Mayor y el de Inventarios”. (p.29).

Artículo 34: “En el libro Diario se asentarán, día por día, las operaciones que haga el comerciante, de modo que cada partida exprese claramente quien es el acreedor y quien el deudor, en la negociación a que se refiere o se resumirán mensualmente, por lo menos, los totales de esas operaciones siempre que, en este caso, se conserven todos los documentos que permitan comprobar tales operaciones, día por día”. (p30).

Código civil. (1982)

Por otra parte el Código Civil de Venezuela (1982), dispone lo referente a las ventas, y la forma en que deben ser llevadas a cabo las ventas a crédito en los siguientes artículos:

Artículo 1474: “La venta es un contrato por el cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad de una cosa y el comprador a pagar el precio”. (p.238)

Artículo 1549: “La venta o cesión de un crédito, de un derecho o de una acción son perfectas, y el derecho cedido se transmite al cesionario, desde que haya convenio sobre el crédito o derecho cedido y el precio, aunque no se haya hecho tradición. La tradición se hace con la entrega del título que justifica el crédito o derecho cedido”. (p.249).

La Ley del Impuesto al Valor Agregado (2002).

En lo referente a contribuyentes ordinarios del IVA, emisión de facturas, libros y registros La Ley del Impuesto al Valor Agregado (2002) establece lo siguiente:

Artículo 5: “Son contribuyentes ordinarios de este impuesto, los importadores habituales de bienes, los industriales, los comerciantes, los prestadores habituales de servicios y, en general, toda persona natural o jurídica que, como parte de su giro, objeto u ocupación, realice actividades, negocios jurídicos u operaciones, constituyen hechos imponibles de conformidad con el articulo de esta ley”. (p.5).

Artículo 54: “los contribuyentes a que se refiere el artículo 5 de esta Ley están obligados a emitir facturas por sus ventas, por la prestación de servicios y por las demás operaciones gravadas”. (p.38). Artículo 56: “Los contribuyentes deberán llevar los libros, registros y archivos adicionales que sean necesarios y abrir las cuentas especiales del caso para el control del cumplimiento de las disposiciones de esta Ley y de sus normas reglamentarias”. (p.39).

Ley de Impuesto sobre la Renta

Todas las operaciones contables deben estar acordes con los principios de contabilidad generalmente aceptados, como lo expresa el artículo 90 del año 2007 de esta Ley:

> Los contribuyentes están obligados a llevar en forma ordenada y ajustados a principios de contabilidad generalmente aceptados, los libros y registros que esta ley, su reglamento y las demás leyes especiales determinen, de manera que constituyan medios integrados de control y comprobación de todos sus bienes activos y pasivos, muebles e inmuebles, corporales e incorporales, relacionados o no con el enriquecimiento que se declara, a exhibirlos a los funcionarios fiscales competentes y a adoptar normas

expresas de contabilidad que con ese fin se establezcan. (p.46).

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Son las normas o principios de contabilidad aplicables a las Grandes Entidades y están conformados por los Boletines de Aplicación de los VEN-NIF (**BA VEN-NIF**), que deben ser aplicados conjuntamente con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF completas). Las NIIF completas incluye las Normas Internacionales de Contabilidad (**NIC**) y sus interpretaciones (**SIC**) emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (**IASC**) entre los años 1973 y 2001; y las Normas Internacionales de Información Financiera (**NIIF**) y sus interpretaciones (**CINIIF**) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (**IASB**) a partir del año 2001. La aplicación de los **VEN-NIF GE** es obligatoria en las Grandes Entidades, para los ejercicios económicos que se iniciaron a partir del 01 de enero de 2008.

Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros, el objetivo de esta NIIF es establecer los principios para la información financiera sobre activos financieros y pasivos financieros de forma que presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de los importes, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros de la entidad.
a) Las cuentas por cobrar comerciales que no contengan un componente de financiamiento significativo, de acuerdo con la NIIF 15; y b) Las cuentas por cobrar comerciales, que conteniendo un componente de financiamiento significativo, la

entidad haya elegido el enfoque simplificado para la corrección de su valor por pérdida crediticia esperada.

En este artículo se tratará, del enfoque simplificado, la política contable para el reconocimiento y medición de la pérdida crediticia esperada en las cuentas por cobrar comerciales, considerando algunos supuestos propios de las relaciones y acuerdos entre la entidad y sus clientes y utilizando la matriz de provisiones para la determinación de la tasa pérdida a ser aplicada.

Párrafo 63, NIIF 15, propone una solución práctica para identificar si las cuentas por cobrar comerciales contienen un componente de financiamiento significativo, en los siguientes términos:

> "Como solución práctica, una entidad no necesita ajustar el importe que se ha comprometido como contraprestación para dar cuenta de los efectos de un componente de financiación significativo si la entidad espera, al comienzo del contrato, que el periodo entre el momento en que la entidad transfiere un bien o servicio comprometido con el cliente y el momento en que el cliente paga por ese bien o servicio sea de un año o menos"

Definición de Términos Básicos

Cobranza: Son las operaciones necesarias para transformar un activo exigible en un activo líquido. Es un derecho representado en una cuenta por cobrar a un tercero y que al ser cobrada se convierte en un ingreso de dinero.

Contabilidad: Arte, ciencia, interpretación y métodos utilizados para registrar todas las transacciones que afectan la situación financiera de una empresa.

Cuentas: Son registros de todas las transacciones y de la fecha de cada una de ellas que afecta a una fase particular de una empresa. Se expresan en forma de cargos y abonos, evaluados en términos monetarios y mostrando el saldo actual, si existe.

Cuentas por cobrar: Constituye parte de los activos de una compañía. Corresponde a los derechos que tiene la empresa sobre sus clientes por ventas a crédito

Deuda: Es la obligación de pagar, disolver o restituir un dinero o cosa recibida. Se desprende la existencia de dos personas, el beneficiario y el obligado o deudor.

Documentos: Es todo aquel que permite realizar un transacción en un momento determinado, entre ellos tenemos; facturas, giros, pagaré entre otros.

Eficacia: Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera.

Factura: Es un formato impreso con el nombre de la empresa, nombre del vendedor y las características de un producto incluyendo el precio y los impuestos.

Morosidad: Demora en el pago de una deuda.

Objetivos: Es el resultado que se espera lograr después de haber aplicado acciones concretas.

Organización: Cualquier sistema estructurado de reglas y relaciones funcionales diseñado para llevar a cabo las políticas empresariales o más precisamente los programas de tales políticas.

Periodo de cobranzas: Son métodos, pautas, estrategias que se establecen en la empresa para el cobro de las cuentas vencidas de sus clientes, y las cuales pueden ir desde una llamada telefónica, visitas, entrega de cuentas vencidas, hasta la aplicación de acciones legales para tal fin.

Periodo de crédito: Es la cantidad de tiempo promedio que se requiere para saldar las cuentas por pagar.

Política: Es una regla que norma que norma la actuación y que acatándola, permite lograr los fines propuestos.

Política de crédito: Son normas y procesos resultados de la evaluación de numerosos factores, que son emitidos por la gerencia que establecen pautas, según la consecuente conclusión de un crédito a determinado cliente.

Riesgos: Se refiere a la amenaza de fracaso que la empresa puede presentar en cualquier momento y para la cual debe prepararse para evitarlo.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

En esta etapa se define el tipo de investigación que se debe realizar para lograr los objetivos propuestos; por cuanto, toda investigación exige un tipo particular de estrategia para recopilar la información requerida. Para ello, el trabajo se enmarcó dentro del paradigma cuantitativo que según Arias (2006), Es aquel en que se plantea el método científico, es decir, el que se prevé una serie de pasos inmodificables e inflexibles que van desde la formulación de un problema, la identificación de un sistema teórico con el cual puedan establecerse las hipótesis respectivas, un sistema de comprobación de esas hipótesis, la definición de las técnicas necesarias para la recolección, organización, análisis e interpretación de los datos (p. 3).

En el desarrollo de esta investigación, se utilizó el enfoque cuantitativo, el cual permitió recopilar datos necesarios a través de una encuesta dirigida a las personas directamente relacionadas con el proceso administrativo, a fin de conocer la problemática que está presentando la empresa referente al objeto de estudio. Además, permitió recopilar la información de manera numérica a través de tablas, orientada a seguir una estructura adecuada para el desarrollo de la investigación, a fin de cumplir con el objetivo general.

Diseño de la Investigación.

El estudio se apoyó en un diseño no experimental, que dentro de la concepción Tamayo (2004) señala que: “la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos

con posterioridad. (p. 96). Por lo cual, en esta investigación se mostraron los datos obtenidos de la realidad existente. Así mismo presenta un nivel descriptivo, ya que se describen aspectos involucrados en el tema de estudio, para sistematizarlos y analizarlos.

Tipo de Investigación.

En relación al tipo de investigación, la misma se enmarco en la modalidad de campo pues expresa Tamayo (ob. cit) que: Analiza sistemáticamente el problema en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Da datos de fuentes vivas, contacto directo con los sujetos involucrados con la problemática o situación en estudio. Se realizan en un ambiente natural que es el espacio donde se realiza la observación. (p. 129). En este sentido en la investigación desarrollada se recopilaron los datos más relevantes de las fuentes primarias, es decir la población en estudio.

Unidad de Análisis

De acuerdo a lo que señala Hurtado (2016) "las unidades de estudio o análisis se deben definir de tal modo que a través de ellas se puedan dar una respuesta completa y no parcial a la interrogante de la investigación". (p.141). Una unidad de estudio puede ser una persona, un objeto, un grupo, una extensión geográfica, una institución, entre otras. Para efectos de este estudio investigativo corresponde a la entidad que va a ser objeto de medición y se refiere al qué o quién es sujeto de interés en una investigación, es decir la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.

Misión de la Unidad de Análisis.

Empresa especializada en la distribución de equipos y manufacturas de protección personal, brindando un servicio integral a nuestros clientes en todas las fases de la relación comercial, siempre orientados a la máxima satisfacción de sus necesidades en un marco de compromiso y respeto mutuo. Comprometidos con el bienestar de nuestros trabajadores y partes interesadas.

Visión de la Unidad de Análisis.

Ser el mejor proveedor a nivel nacional de uniformes y equipos de `protección personal reconocido y elegido por ofrecer a nuestros clientes soluciones integrales, caracterizada por el conocimiento, trato responsable, eficiente y oportuno, asegurando el crecimiento continuo y sostenido de la organización, para beneficio de accionistas, empleados, proveedores y demás partes interesadas.

Población y muestra

Una vez definida la unidad de análisis, se procedió a delimitar la población en estudio y sobre la cual se generalizan los resultados. En tal sentido, Arias (2006), define la población como "Un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio" (p. 121). En esta investigación la población estuvo definida por seis (06) trabajadores que laboran en el área administrativa de la empresa, Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A. quienes están vinculados directamente en todos los niveles con el problema planteado.

De allí, que en esta investigación no se extrajo muestra alguna pues se estudió la población en su totalidad por ser esta pequeña. En cuanto a este tipo de muestra Hernández citado por Castro (2003), expresa que "…si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra" (p. 69).

En la investigación realizada la población es pequeña y se tomó toda para el estudio y esta se denomina muestreo censal, López (1998), opina que "la muestra es censal es aquella porción que representa toda la población". (p.123). También lo refiere Ramírez (1997), indicando que la muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra.

CUADRO Nª1

Tamaño de la muestra

Población	Cantidad
Gerente	1
Administradora	1
Coordinadora	1
Analistas de Administración	2
Analista Contable	1

Fuente: Vuica, C.A.
Elaborado por: Elena González (2024)

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Con respecto a los instrumentos de recolección de datos, Arias (2006), plantea que, "Representan los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información" (p. 53). En este estudio investigativo se empleó como técnica de recolección la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos.

Esta técnica se hizo efectiva a través de la utilización de un cuestionario, el cual según Tamayo (2007), “Contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permiten además, aislar ciertos problemas de interés, reduce la realidad a ciertos números de datos esenciales y precisa el objeto de estudio”. (p. 124). Los cuestionarios ahorran tiempo, porque permiten a los individuos llenarlos sin ayuda ni intervención directa del investigador” (Valderrama, 2017, p. 195).Para este estudio ,se aplicó un cuestionario elaborado estructuralmente en función de las variables del problema, que conlleva al logro del objetivo general, cuestionario estuvo diseñado para la obtención de la información de una manera rápida y sencilla, el mismo fue aplicado a los trabajadores de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A., con el fin de que respondan objetivamente cada interrogante planteada.

Para el esquema del instrumento se emplearon once (11) preguntas cerradas previamente delimitadas sobre la fundamentación teórica, los objetivos, las variables en estudio, dimensiones e indicadores con solo dos posibles respuestas de manera afirmativa (SI)y de manera negativa (NO),(VER ANEXO A).

Otra técnica empleada fue la revisión documental. Sabino (2014), señala que “es la técnica fundamental de la investigación que consiste en extraer la información a través de la revisión de fuentes documentales”. (p. 89). Esta técnica documental, permitió describir como las políticas de crédito y cobranza afectan la liquidez y al mismo tiempo identificar los factores que inciden en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A. En este sentido, se revisó la documentación de la empresa referente al flujo de caja y los indicadores financieros empleados.

CUADRO Nª1 Cuadro Técnico Metodológico de Operacionalización de las variables

Objetivo General: Determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la **empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A.**

Objetivos específicos	Variables	Definición de la variable	Indicadores	Instrumentos	fuente
Diagnosticar la situación actual en relación a las cuentas por cobrar de la empresa V**enezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**.	Cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio.	-Procesos en la gestión de ventas y cobranza. -Implementación de políticas de ventas	Cuestionario	Trabajadores de la empresa V**enezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**. y Revisión documental de la empresa

Fuente: Vuica, C.A.
Elaborado por: Elena González (2024)

Objetivos específicos	Variables	Definición de la variable	Indicadores	Instrumentos	fuente
Describir cómo las políticas de crédito y cobranza afecta la liquidez e la empresa V**enezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**.	Políticas de crédito y cobranza	Se refiere a las condiciones actuales que se evidencian en la organización y que permiten su diagnóstico.	-Nivel de cumplimiento de políticas de cobranza y crédito. -Control de cartera de cuentas por cobrar al crédito. -Procedimientos de cobranza. -Evaluación de otorgamiento de crédito.	Cuestionario	Trabajadores de la empresa V**enezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**. y Revisión documental de la empresa

Fuente: Vuica, C.A.
Elaborado por: Elena González (2024)

Objetivos específicos	Variables	Definición de la variable	Indicadores	Instrumentos	fuente
Identificar los factores que inciden en la liquidez de la empresa **Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**.	Liquidez	Es la disponibilidad de dinero que tiene la empresa para cubrir sus pagos a corto plazo	Ratio de liquidez general -Ratio de prueba acida -Ratio de rotación de Cartera. -Estrategia de planificación del flujo de caja	Cuestionario	Trabajadores de la empresa V**enezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**. y Revisión documental de la empresa

Fuente: Vuica, C.A.
Elaborado por: Elena González (2024)

Validez y Confiabilidad del Instrumento

Validez.

Para Hernández, Fernández y ortos (2010) la validez se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir. Así mismo, la validez del instrumento se obtuvo mediante el "juicio de expertos", que de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2006), plantean que esta técnica consiste en seleccionar un grupo de especialistas en el área, para que estudien y analicen el instrumento y establezcan criterios en cuanto al cumplimiento de las condiciones necesarias para recabar la información.

Con este procedimiento, se corrigieron ambigüedades de forma o de contenido existentes en el cuestionario elaborado. De allí, que para determinar la validez del instrumento se procedió a entregar un modelo del cuestionario a tres (03) profesionales expertos en el área de estudio quienes aportaron los correctivos necesarios en relación a la congruencia, claridad y tendencia y verificando que las preguntas estuvieran de acuerdo con el objeto de estudio.

Confiabilidad del Instrumento

"Todo instrumento de medición ha de reunir las características: Validez y confiabilidad. Ambas son de suma importancia en la investigación científica, porque los instrumentos que se van a utilizar deben ser precisos y seguros. Si estas herramientas de recolección de información son defectuosas, nos llevarán a resultados sesgados y a conclusiones equivocadas" (Valderrama, 2017, p. 205).

Así mismo lo define, Ruiz C(2010).El modelo de Kuder Richarson es aplicable en las pruebas de ítems dicotómicos en las cuales existen respuestas correctas e incorrectas.

Por otra parte, la confiabilidad del instrumento se refiere a la consistencia o estabilidad de la información recolectada, tal como lo manifiestan Hernández, Fernández y Baptista (2006), corresponde a la capacidad del instrumento para arrojar los mismos resultados en diferentes aplicaciones. En cuanto a la confiabilidad, una vez validado el instrumento de recolección de datos constituido por el cuestionario reseñado anteriormente, se procedió a aplicarlo a la muestra seleccionada.

Análisis de Datos.

El análisis consiste en definir datos, establecer relaciones y diferencias entre los datos y los referentes teóricos destacar rasgos característicos del objeto de estudio, además da respuesta a cada uno de los objetivos planteados en la investigación. Al respecto Delgado de Smith 2008 señala que el análisis y la interpretación de los datos corresponden a la última fase del proceso investigativo, y en el mismo se plasman un conjunto de argumentos tendentes a dilucidar aspectos inherentes a los objetivos propuestos por el investigador.

Es así como en esta investigación se procedió a ordenar los datos recopilados, para su análisis e interpretación respectiva, por otra parte, los datos se clasificaron y se ordenaron por Ítem y se presentaron en cuadros y gráficos circulares de porcentaje, de manera que su interpretación estuviera enmarcada bajo un razonamiento descriptivo para su mayor comprensión.

CAPÍTULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Presentación de los Resultados

En este capítulo se realiza el análisis y discusión de los resultados obtenidos del proceso de recolección de la información de la investigación, los cuales son expuestos en atención al orden de presentación de las variables cuentas por cobrar, políticas de crédito y cobranza y liquidez considerando sus dimensiones e indicadores. El análisis y discusión de los resultados de una investigación lo señala Tamayo y Tamayo (2010), como el proceso de convertir los fenómenos observados en datos científicos, para que, a partir de ellos, se puedan obtener conclusiones válidas para el estudio. También lo señala Méndez (2009), como el proceso que implica el manejo de los datos obtenidos y contenidos en cuadros, gráficos y tablas dispuestos para su comprensión por los lectores, en función de dar respuesta a los objetivos planteados en la investigación.

En este estudio, en un primer momento se llevó a cabo un diagnóstico de la situación actual de la empresa Venezolana de uniformes industriales Vuica, C.A. ,en relación a las cuentas por cobrar, aplicando una encuesta al personal que labora en la empresa y que están vinculados con el área administrativa, el cuestionario estuvo estructurado con once (11) preguntas cerradas, clasificadas en dicotómicas, relacionadas con las variables encontradas y operacionalizada (ver cuadro 2).Los hallazgos encontrados fueron analizados a fin de determinar cuál es la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa.

Posteriormente se empleó la revisión documental con la finalidad de describir cómo las políticas de crédito y cobranza afecta la liquidez de la empresa Venezolana

de Uniformes Industriales Vuica, C.A. Para lo cual, fue necesario consultar fuentes documentales de la empresa, tales como: el flujo de caja para realizar los indicadores financieros de liquidez y de cobranzas.

Finalmente haciendo uso de las técnicas antes mencionadas se pudieron Identificar los factores que inciden en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A., para así poder concretar los objetivos específicos planteados en esta investigación.

De acuerdo a lo anterior planteado, el análisis se presenta mediante una serie de tablas, en las cuales se evidencian los resultados obtenidos para cada ítem, indicador, y variable. En este sentido, la primera tabla, da respuesta al primer objetivo específico, dirigido a diagnosticar la situación actual en relación a las cuentas por cobrar de la empresa V**enezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A**.

Variable: Cuentas por Cobrar

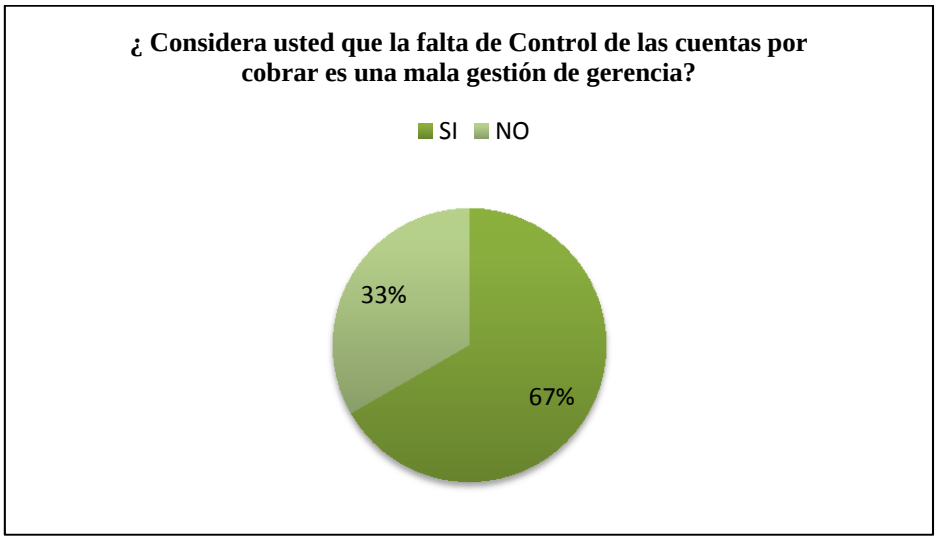
Cuadro Nª3: Procesos en la gestión de ventas y cobranza

Ítem Nª1. ¿Considera usted que la falta de control de las cuentas por cobrar es una mala gestión de la gerencia?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	04	67%
	No	02	33%
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª1



Fuente: Elena González (2024).

Análisis e Interpretación

Se observa en los resultados que un total del 67% considera que la gestión de las cuentas por cobrar son vitales para la empresa, ya que el buen control de las mismas contribuye significativamente a mantener un flujo constante de caja en la empresa indicando al respecto que la gestión gerencial es de suma importancia , y que la misma debe garantizar la aplicación de políticas y norma al respecto, es por ello que la mayoría de los encuestados lo consideran como uno de los principales responsables. Sin embargo, el 33% considera que esta responsabilidad es de un colectivo, y que también existen cuotas de responsabilidad de los diferentes niveles organizativos en la gestión y control de las cobranzas.

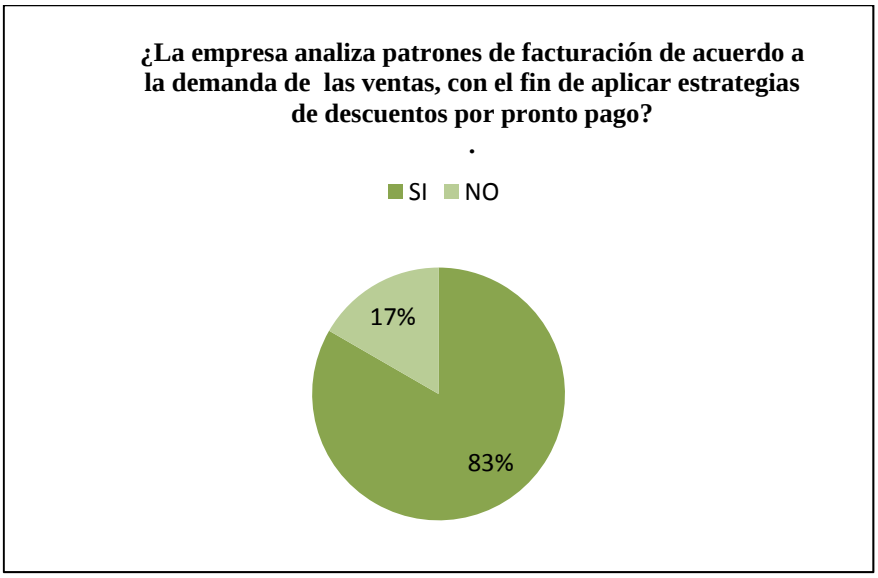
Cuadro Nª4: Implementación de políticas de ventas.

Ítem Nª2. ¿La empresa analiza patrones de facturación de acuerdo a la demanda de las ventas, con el fin de aplicar estrategias de descuentos por pronto pago?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	05	83%
	No	01	17%
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª2



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

Definitivamente el análisis financiero es fundamental, ya que sus resultados pueden permitir la toma de decisiones en materia financiera para realizar planes estratégicos en materia de inversiones, ventas y cobranza, así mismo esto permite a la empresa obtener información sobre sus fortalezas y debilidades a fin de desarrollar estrategias para mejorar la liquidez, así lo expresa el 83% de los encuestados. Por otra parte, el 17% no considera importante realizar análisis en los patrones de facturación. Ante estos resultados, es esencial calificar las facturas y evitar riesgos en los volúmenes de ventas.

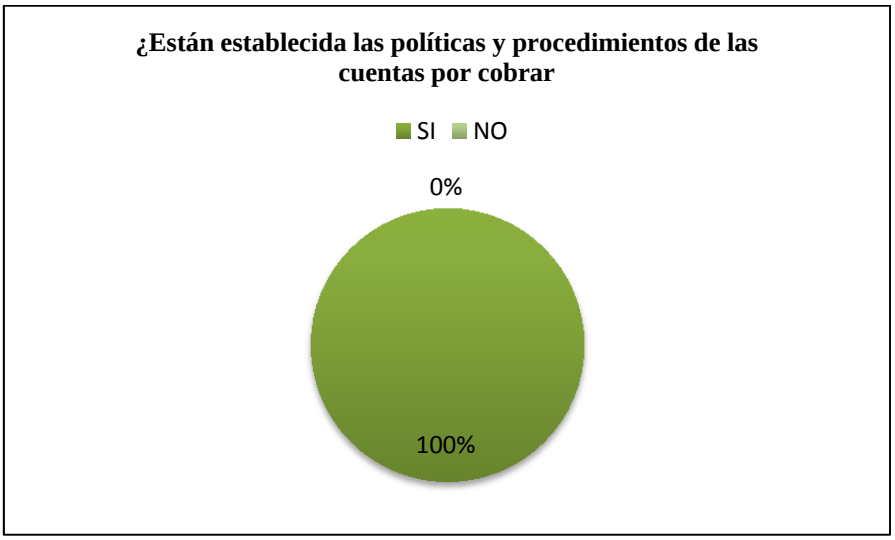
Cuadro Nª5: Indicador: Porcentaje de deudas vencidas

Ítem Nª3 ¿Están establecida las políticas y procedimientos de las cuentas por cobrar?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	06	100%
	No	00	0%
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª3



Fuente: González (2024)

Análisis e Interpretación

Existe en la empresa los manuales de políticas, normas y procedimientos que guían la gestión de cobranza, ya que se sumamente necesario llevar un control efectivo de los clientes que deban lo que traduce en estadística de morosidad y un sistema efectivo de cobranza y la totalidad de los encuestados expresa conocer estas políticas y procedimientos.

Cuadro Nª6: Porcentaje de clientes gestionados.

Ítem Nª4 ¿Se lleva un registro en la empresa de las gestiones que se van realizando con clientes, para recuperar los activos?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	02	33%
	No	04	67%
Total		06	100%

Fuente: González (2024)

Grafico Nª4

Fuente: González (2024)

Análisis e Interpretación

Los registros actuales de la gestión, presentan atraso en su actualización y ejecución, lo cual se traduce en el desconocimiento de la situación de morosidad de cada cliente, afectando de manera particular los activos, trayendo consecuencias negativas en los procesos financieros, esto lo refieren el 67% de los encuestados, sin embargo, el 33%, reconoce y utiliza los registros de los activos. Esta realidad permite identificar que el hecho de que los registros no estén ajustados a la situación actual se puedan generan inconvenientes para la empresa a la hora de ubicar el estado de los activos, es por ello que se debe tener la información precisa y actualizada a la hora de presentar los informes financieros.

Variable: Políticas de crédito y cobranza

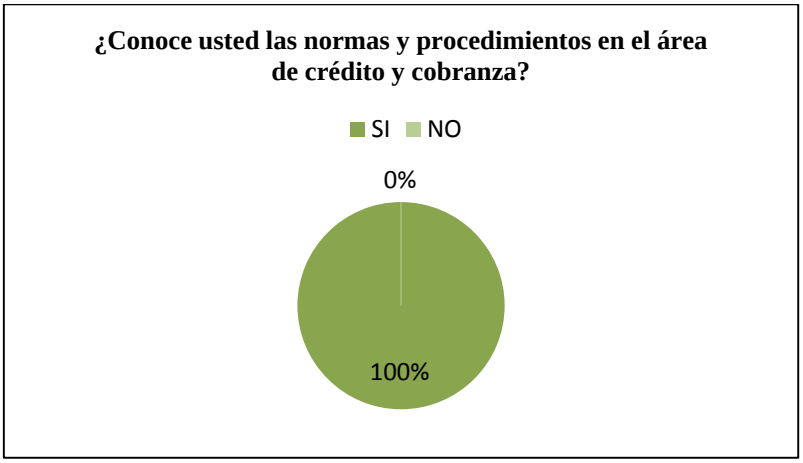
Cuadro Nª7: Nivel de cumplimiento de políticas de cobranza y crédito.

Ítem Nª5 ¿Conoce usted las normas y procedimientos en el área de crédito y cobranza?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	06	100%
	No	00	0%
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª5



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

El 100% reconoce tener conocimiento de las políticas de crédito y cobranza demuestra que en la práctica, aun cuando son conocidas estas normas y procedimientos, se presentan fallas en los resultados y aplicación de las políticas, lo

que resulta una debilidad administrativa, que puede conllevar a la práctica cerrada de decisiones autónomas no consecuente a la visión de la empresa.

Del análisis de estos resultados, surge la imperiosa necesidad de socializar las normas y procedimientos con todo el personal de la empresa a fin de mejorar la efectividad para recuperar el efectivo a través de las cuentas por cobrar.

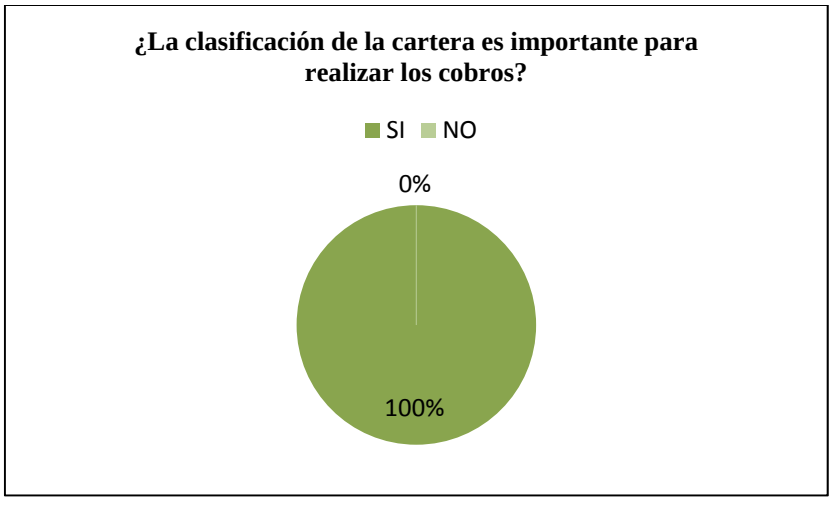
Cuadro Nª8: Control de cartera de cuentas por cobrar a crédito.

Ítem Nª6 ¿La clasificación de la cartera es importante para realizar los cobros?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	06	100%
	No	00	0%
Total		06	|100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª6



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

El 100% reconoce la importancia del proceso de clasificación de la cartera ya que permite jerarquizar y priorizar clientes y personalizar la atención requerida para generar nuevas oportunidades de ventas, por otra parte es de valiosa importancia ya que le permite a la empresa saber el estado de las cuentas que maneja.

.

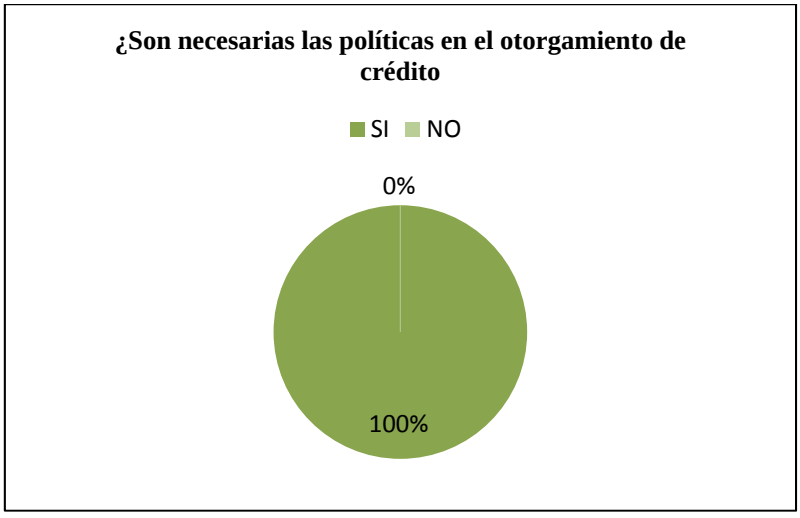
Cuadro Nª9: Evaluación de otorgamiento de crédito

Ítem Nª7 ¿Son necesarias las políticas en el otorgamiento de crédito?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	06	100%
	No	00	0%
Total		06	100%

Fuente: González (2024)

Grafico Nª7



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

De acuerdo a lo analizado el 100% reconoce la importancia de las políticas de crédito para alcanzar los niveles de desempeño apropiados, ya que estas permiten definir los planes a través del cual se comunican y manejan las relaciones con sus clientes, obteniendo así información sobre quiénes son, cuanto pueden comprar y como pagaran el crédito.

Variable: Liquidez

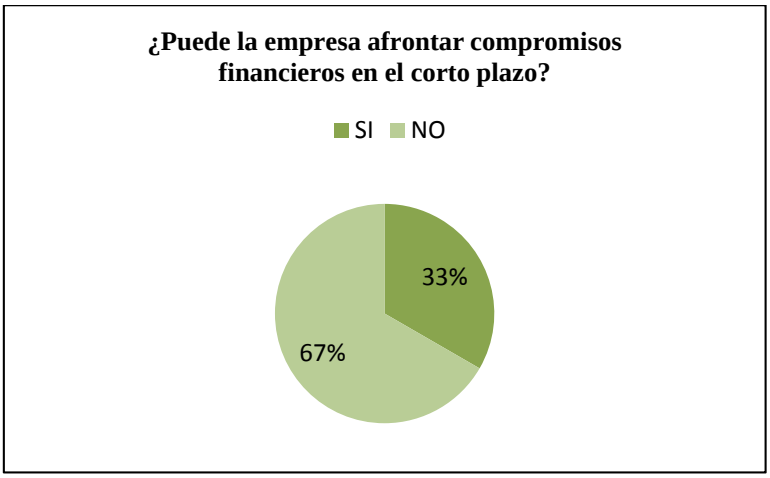
Cuadro Nª10: Ratio de liquidez general

Ítem Nª8 ¿Puede la empresa afrontar compromisos financieros en el corto plazo?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	02	33%
	No	04	67%
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª8



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

El 67% de los encuestados consideran que la empresa no puede aceptar desafíos financieros a corto plazo, hasta que las políticas de cobranza no mejoren, no obstante, el 33% indica que es posible asumir estos retos y resolver compromisos financieros. De acuerdo a la información suministrada por la mayoría, con la obtención de recursos financieros de manera inmediata no se puede hacer frente a los riesgos y gastos originados por la misma empresa.

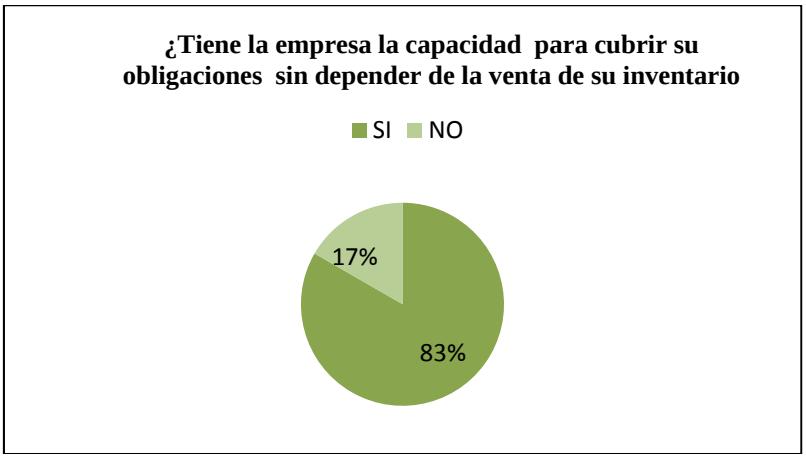
Cuadro Nª11: Ratio de prueba acida

Ítem Nª9. ¿Tiene la empresa la capacidad para cubrir sus obligaciones sin depender de la venta de su inventario?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	05	83%
	No	01	17%
Total		06	100%

Fuente: González (2024)

Grafico Nª 9



Fuente: González (2024)

Análisis e Interpretación

La empresa no requiere disponer de su inventario para responder a sus compromisos financieros, ya que mantiene una ratio de liquidez, lo que representa un equilibrio de relación entre las deudas y los activos disponibles, así lo indican el 83% de los encuestados. Por otra parte, el 17% manifiesta que para cubrir los retos financieros es necesario recurrir a los activos de la empresa. Ante esto se puede indicar que la empresa presenta solvencia financiera cónsona para realizar sus pagos y hacer frente a sus obligaciones independientemente de los activos que la misma presente.

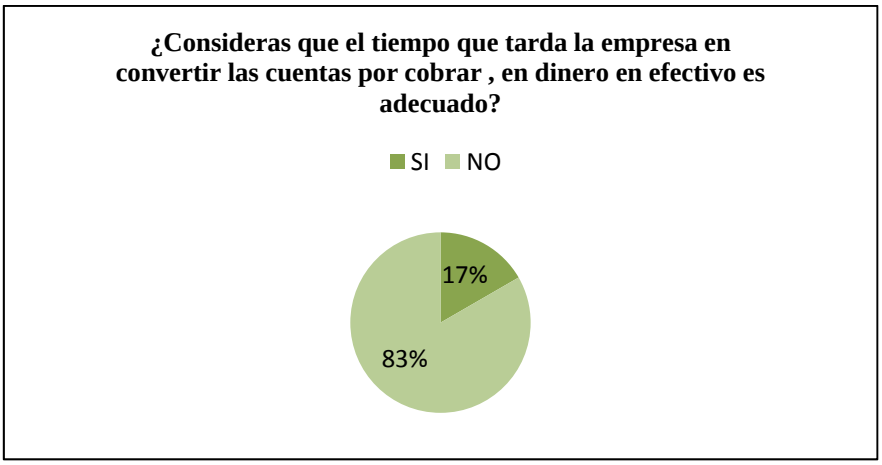
Cuadro Nª12: Ratio de rotación de cartera

Ítem Nª10 ¿Consideras que el tiempo que tarda la empresa en convertir las cuentas por cobrar, en dinero en efectivo es adecuado?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	01	17%
	No	05	83%
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª10



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

El 83% de los encuestados estiman que el tiempo de conversión de las cuentas por cobrar en dinero efectivo, requiere de un tiempo de mediano a largo plazo, hasta que establezcan políticas de cobranza y así poder controlar los vencimientos de las deudas de los cliente que se generan progresivamente, sin embargo el 17% indican que para recuperar la inversión lo hacen a corto plazo, ya que pueden cumplir con sus compromisos financieros.

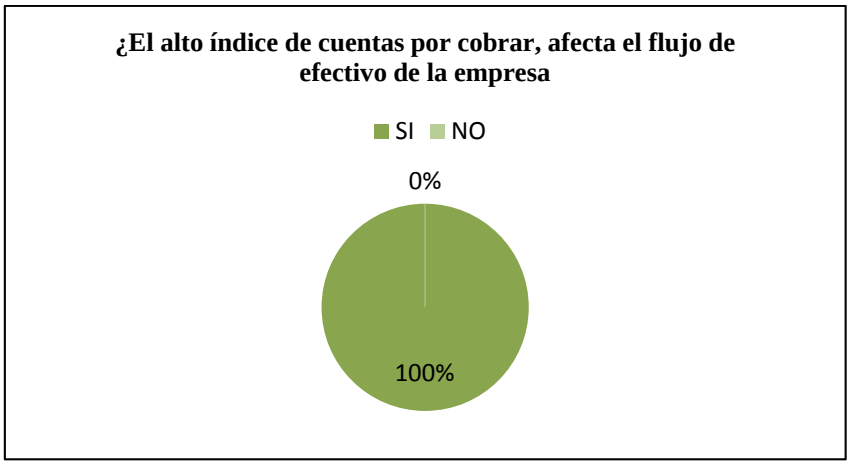
Cuadro Nª13: Estrategia de planificación del flujo de caja.

Ítem Nª11. ¿El alto índice de días de las cuentas por cobrar, afecta el flujo de efectivo de la empresa?

Sujetos	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
06	Si	06	100%
	No	00	0
Total		06	100%

Fuente: Elena González (2024)

Grafico Nª11



Fuente: Elena González (2024)

Análisis e Interpretación

El 100% considera que mantener cuentas por cobrar elevadas puede provocar una grave falta de liquidez, costo de financiación innecesaria por no disponer de suficiente liquidez para cubrir los gastos. Este resultado lleva a considerar que las cuentas por cobrar con un alto volumen ponen en situación de alarma la actividad comercial de la empresa, debido a que esto afecta directamente la liquidez de la empresa y por ende, provocar el cierre de sus operaciones comerciales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

De acuerdo al trabajo investigativo realizado en la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A. el cual se enfocó en determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la misma, y en base a la información y análisis recopilada en el instrumento aplicado, que condujo a dar respuestas a los objetivos específicos de la investigación.

En cuanto al primer objetivo específico, se presentó la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A., concluyendo que presenta un alto índice de cuentas por cobrar producto de los acelerados otorgamientos de créditos, situación que ha permeado en la sostenibilidad financiera y en la liquidez de la misma, generando una desestabilidad económica y el riesgo de no alcanzar sus objetivos.

En este sentido es necesario evaluar y poner mayor énfasis en el otorgamiento de de crédito, ya que la situación económica y política del país, en relación a los controles cambiarios, las constantes reconversiones monetarias y los diferentes aranceles tributarios no permite que se incremente la relación comercial crediticia.

Entre tanto el segundo objetivo, hace mención a describir como las políticas de crédito y cobranza influyen en la liquidez de la empresa, evidenciándose que no se cuentan con estrategias y planes de acción para enfrentar escenarios negativos en relación a la situación financiera., así mismo las políticas de ventas a crédito que se manejan no se ajustan a la situación actual del país, permitiendo que se generen

retraso en el cobro de las cuentas y no se aplican indicadores financieros como medio de análisis a sus estados financieros.

Sin no se tiene presente una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la asignación correcta del crédito, límites de crédito y riesgo de morosidad.

Es por ello que estás política deban considerarse en una empresa puede ser flexible y variable según las necesidades de la empresa y del cliente, son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa ya que permite evaluar el crédito en forma objetiva y evitar la cartera vencida.

Por otra parte, en relación al tercer objetivo específico, de identificar los factores que inciden en la liquidez de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A, se puede indicar que el no contar con una eficiente gestión de las políticas de las ventas a crédito, origina una debilidad en el cumplimiento eficiente para recuperar el capital invertido, incurriendo este factor en el cumplimiento de los compromisos a corto plazo.

RECOMENDACIONES

Una vez analizados los resultados obtenidos de esta investigación y presentadas las conclusiones, se mencionan algunas sugerencias para que la empresa Venezolana de Uniformes Industriales, Vuica, C.A, considere para el óptimo desarrollo de sus operaciones y actividades comerciales.

Realizar un manual de normas y procedimientos para el otorgamiento de crédito a corto, mediano y largo plazo, de acuerdo a la clasificación de los clientes, con el fin de cumplir con la gestión de cobranza de manera efectiva.

Diseñar técnicas para dinamizar la gestión de crédito y cobranza, optimizando el período de cobro y hacer efectiva la recuperación de las cuentas por cobrar.

Adiestrar al personal involucrado a seguir los procedimientos establecidos para un buen control de la gestión de crédito y cobranza.

Tener informado de manera constante al personal del área de ventas con respecto a las políticas de crédito, con el fin de trasladar la información de una forma correcta a sus clientes y así evitar la cartera de morosidad que repercute negativamente en la liquidez de la empresa.

LISTA DE REFERENCIAS

Arias Fidias (2016). El Proyecto de Investigación. **Introducción a la Metodología Científica**.8va Edición. Editorial Episteme.

.Balestrini Miriam. (2014). **Elaboración de Proyectos de Grado**. Séptima edición editorial Panapo. Caracas – Venezuela.

Cuadros (2023),realizo una investigación titulada: **Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa de Servicios Resonancias Medicas SRL,Miraflores,2023.**

Fernández (2010) realizó un Trabajo de Grado titulado **Lineamientos para mejorar los procedimientos de las Cuentas por Cobrar de la empresa Autodist, S.A** Universidad de Oriente. Venezuela.

García J., Galarza S., Salazar A. (2017) **Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pyme.** Revista Ciencia UNEMI pp.30- 39 file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet.

Guevara y Villadiego(2010)realizaron un estudio, titulado**: Planificación estratégica para optimizar el proceso de cuentas por cobrar en la empresa Diesel .C.A.**

Martínez, Odar y Zegarra (2019) realizaron un trabajo de grado una investigación titulado: **. Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Corporación Bolsipol SAC - 2018.**

Rodríguez, Ileana (2010). **Control interno de las Ventas.** (Documento en línea). Disponible en auditoriaiii.activo.mx › Tu primera categoría › Tu primer foro.

Rosemberg, Jerry (2009). **Diccionario de Administración y Finanzas**. Editorial Océano Centrum. Nueva York. Rubio, P. (2014). Manual de Análisis Financiero. IEGE-Publicaciones. Obtenido de https://www. academia. edu/ 11892669/ ANALISIS_DEL_SISTEMA_FINANCIERO.

Sabino, Carlos (2014). **El proceso de investigación**. 3ª.Reimpresión, Ediciones Lumen/Humanitas. Venezuela.

Santandreu, E. (2000). **Análisis de la empresa a través de los ratios.** (Información en Línea). Disponible en http://www.centrem.cat/ecomu/upfiles/ publicacions/analisi.pdf .
Tamayo y Tamayo Mario. (2014). **El proceso de la investigación científica**.4ta Edición. México. Ediciones Limusa.

Urbina, D. (2010), desarrollo una investigación titulada: **Auditoría de Cuentas por Cobrar y las Políticas de Crédito y Cobranza en las Empresas Distribuidoras de Productos Agrícolas del Municipio Boconó, Estado Trujillo,** Venezuela.

Van Horne, James (2013). **Administración Financiera**. Décima tercera Edición. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.

ANEXOS

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ACCP
LA MORITA – EDO. ARAGUA

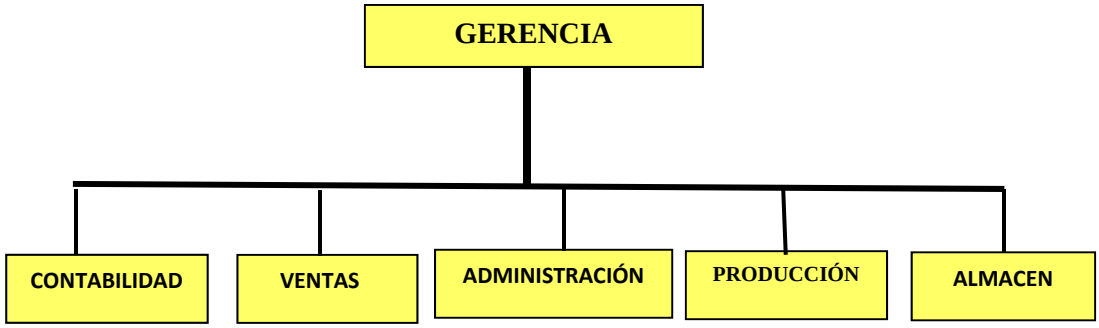
ANEXO A

Señores: Área Administrativa de la empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica, C.A. sírvanse a colaborar con el presente cuestionario que tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: **Incidencia de las Cuentas por cobrar ,en la Liquidez de la Empresa Venezolana de Uniformes Industriales Vuica C.A,** en la misma están contempladas un conjunto de preguntas, donde luego de leer detalladamente debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando con una (X). Sus respuestas son confidenciales, la información proporcionada servirá para conocer los aspectos que podemos mejorar de esta empresa, y por esta razón es necesario que respondan lo más sincero posible.

Gracias

CUESTIONARIO

Nª	Items	SI	NO
Cuentas por cobrar			
1	¿Considera usted que la falta de control de las cuentas por cobrar es una mala gestión de la gerencia?		
2	¿La empresa analiza patrones de facturación de acuerdo a la demanda de las ventas, con el fin de aplicar estrategias de descuentos por pronto pago?		
3	¿Están establecida las políticas y procedimientos de las cuentas por cobrar?		
4	¿Se lleva un registro en la empresa de las gestiones que se van realizando con clientes, para recuperar los activos?		
Políticas de crédito y cobranza			
5	¿Conoce usted las normas y procedimientos en el área de crédito y cobranza?		
6	¿La clasificación de la cartera es importante para realizar los cobros?		
7	¿Son necesarias las políticas en el otorgamiento de crédito?		
Liquidez			
8	¿Puede la empresa afrontar compromisos financieros en el corto plazo? .		
9	¿Tiene la empresa la capacidad para cubrir sus obligaciones sin depender de la venta de su inventario?		
10	¿Consideras que el tiempo que tarda una empresa en convertir las cuentas por cobrar(ventas) en dinero en efectivo es adecuado?		
11	¿El alto índice de días de las cuentas por cobrar, afecta el flujo de efectivo de la empresa?		

ANEXO B

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA