

MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ITS IMPACT ON LIQUIDITY IN COMMERCIAL COMPANIES IN SANTO DOMINGO, ECUADOR

Jorge Hernán Almeida-Blacio¹

E-mail: us.nucleoconfis@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6716-9113>

Mónica Patricia Mayorga-Díaz¹

E-mail: ua.monicamayorga@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3071-236X>

Franklin Gerardo Naranjo-Armijo¹

E-mail: us.franklinnaranjo@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7288-8879>

¹Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ecuador.

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Almeida-Blacio, J. H., Mayorga-Díaz, M. P., & Naranjo-Armijo, F. G. (2025). Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez en empresas comerciales de Santo Domingo, Ecuador. *Revisión sistemática. Revista UGC, 3(S3), 214-220.*

Fecha de presentación: 05/07/2025

Fecha de aceptación: 30/08/2025

Fecha de publicación: 01/10/2025

RESUMEN

La gestión eficiente de las cuentas por cobrar y la liquidez constituyen elementos fundamentales para la salud financiera y la sostenibilidad de las empresas. Este estudio se enfoca en la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez en las empresas comerciales, por lo que tiene como objetivo analizar las estrategias y prácticas en la gestión de cuentas por cobrar en empresas comerciales de la ciudad de Santo Domingo. Se desarrolló mediante una modalidad mixta, predominando el enfoque cualitativo. Se encontró que el 100% de los encuestados coinciden en la importancia de otorgar créditos. Como medidas efectivas de cobranzas se realizan recordatorios vía electrónica, seguimientos de cobros a cada cliente, llamadas telefónicas y en menor medida se aplican incentivos por pagos puntuales. No se encuentra generalizada la realización de flujos de caja. No existen procedimientos estandarizados para el control de las cuentas por cobrar, generando un alto riesgo empresarial. Sin embargo, se aplican herramientas como la revisión de la capacidad de pago, los límites de créditos, entradas mínimas y un mínimo sector trabaja con los convenios empresariales. Con el modelo de gestión de cuentas por cobrar propuesto se espera asegurar que las empresas reciban los pagos de manera oportuna, reducir riesgos de incobrabilidad y mantener una adecuada liquidez.

Palabras clave:

Gestión financiera, sostenibilidad empresarial, política crediticia, ciclos de cobro, indicadores financieros.

ABSTRACT

The efficient management of accounts receivable and liquidity are fundamental elements for the financial health and sustainability of companies. This study focuses on the management of accounts receivable and its impact on liquidity in commercial enterprises, aiming to analyze the strategies and practices in accounts receivable management in commercial companies in the city of Santo Domingo. It was developed using a mixed modality, with a predominance of the qualitative approach. It was found that 100% of respondents agree on the importance of granting credit. Effective collection measures include electronic reminders, collection follow-ups for each client, phone calls, and to a lesser extent, incentives for timely payments. There is no widespread practice of cash flow management. There are no standardized procedures for controlling accounts receivable, creating a high business risk. However, tools such as payment capacity review, credit limits, minimum entries, and a minimum sector working with business agreements are applied. With the proposed accounts receivable management model, it is expected to ensure that companies receive payments in a timely manner, reduce bad debt risks, and maintain adequate liquidity.

Keywords:

Financial management, corporate sustainability, credit policy, collection cycles, financial indicators.

INTRODUCCIÓN

La gestión eficiente de las cuentas por cobrar y la liquidez constituyen elementos fundamentales para la salud financiera y la sostenibilidad de las empresas. En un entorno económico dinámico y competitivo, la adecuada administración del ciclo de cobro no solo garantiza el flujo de efectivo necesario para cubrir obligaciones operativas, sino que también impacta directamente en la rentabilidad y en la capacidad de inversión de las organizaciones.

Actualmente, el entorno empresarial ha experimentado una transformación significativa debido a la globalización, la tecnología y la creciente complejidad de los mercados financieros (Serrano et al., 2025). Por ello, la valoración financiera se ha convertido en un aspecto crítico de la toma de decisiones, y las metodologías desempeñan un papel fundamental en este proceso (López Rodríguez et al., 2024).

Un indicador de gestión representa la expresión cuantitativa del comportamiento del desempeño de un proceso, cuya dimensión al compararse con un nivel de referencia, puede demostrar evidencias de desviación sobre las que se toman acciones preventivas o correctivas de acuerdo al caso (Párraga Franco et al., 2021). En consecuencia, Aranibar Ramos et al. (2023) aseveran que la educación financiera es fundamental para fomentar la capacidad de emprender y desarrollar habilidades financieras necesarias para el éxito empresarial; a su vez, es una herramienta importante para el intraemprendimiento.

Las cuentas por cobrar se definen como los montos que los clientes deben a una empresa por productos o servicios que han adquirido a crédito (Solórzano-Moreira & Andrade-Arias, 2025). Estas cuentas representan un activo para la empresa, ya que representan dinero que se espera recibir en el futuro. Incluyen facturas pendientes de pago, pagos a plazos y otros compromisos financieros.

Los indicadores financieros son herramientas gerenciales que permiten evidenciar la información obtenida de los saldos contables, cuyo uso correcto permite la toma de decisiones. Tener una clara comprensión de la definición de cuentas por cobrar es importante para su correcta gestión, ya que implica la implementación de políticas de crédito adecuadas, métodos de cobranza eficientes y control de la morosidad (Latorre Asmad et al., 2021).

Desde un enfoque de cuantificación de riesgo corporativo, la liquidez permite medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones financieras de corto plazo (Medina Hurtado & Restrepo Morales, 2013). Contar con una liquidez adecuada asegura que la empresa pueda hacer frente a sus gastos operativos, pagar a sus proveedores a tiempo y aprovechar oportunidades de inversión.

Además, la liquidez influye en la confianza de los inversores y prestamistas, quienes evalúan la capacidad de la empresa para generar efectivo de forma constante. Por lo

tanto, es fundamental para la sostenibilidad y crecimiento de la empresa asegurar una adecuada liquidez a través de un manejo eficiente de los flujos de efectivo, una planificación financiera a corto plazo y la búsqueda de fuentes de financiamiento cuando sea necesario (Flores Sánchez et al., 2021).

La evaluación de la política de crédito es una tarea esencial para garantizar la salud financiera de las empresas comerciales. Consiste en analizar y revisar las condiciones de crédito que se ofrecen a los clientes, como los plazos de pago, los límites de crédito y las tasas de interés. Mediante la evaluación de la política de crédito, se pueden establecer políticas más rigurosas o flexibles según las características y comportamiento de los clientes, buscando optimizar la recuperación de los créditos otorgados y mantener un flujo de efectivo saludable (Cumbicos Castillo et al., 2023).

Por otra parte, contar con métodos de cobranza eficientes es esencial para asegurar la correcta gestión de las cuentas por cobrar en las empresas comerciales. Para Vásquez Villanueva et al. (2021) la implementación de métodos de cobranza eficientes contribuye a reducir la morosidad y mejorar la liquidez de la empresa.

Entre las estrategias y técnicas para realizar un seguimiento efectivo de los pagos, se emplea el envío de recordatorios de pago, la implementación de políticas de seguimiento a clientes morosos, la realización de llamadas telefónicas y el ofrecimiento de incentivos para el pago puntual. Además, el uso de tecnología y sistemas automatizados puede facilitar y agilizar el proceso de cobranza.

La idea es que se garantice que todos los recursos (financieros, humanos, materiales, entre otros), estén a la disposición de los estamentos gerenciales, tácticos y operativos, con el objetivo de permitir a la empresa ser sostenible, es decir, obtener beneficios económicos a largo plazo con una gestión eficaz y eficiente en lo ético (sociales, ambientales, legales), logrando alcanzar su desarrollo sostenible (Bom Camargo, 2021).

Una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar puede tener efectos negativos en la liquidez de las empresas. Si se permite que las cuentas por cobrar se acumulen sin control, la empresa puede enfrentar dificultades para pagar sus obligaciones financieras, ya que los ingresos no se están materializando en efectivo de manera oportuna. Además, la falta de una política clara de cobro puede llevar a un aumento en la morosidad y a una disminución en la confianza de los proveedores y clientes.

Es fundamental establecer procesos eficientes de cobranza y controlar de cerca las cuentas por cobrar para evitar estos efectos negativos. Un alto nivel de cartera vencida de las cuentas por cobrar resulta en una disminución de la liquidez por lo cual la empresa es incapaz de responder obligaciones con proveedores, empleados,

socios e instituciones finanzas (Cerna Salcedo & Ramírez Guevara, 2022).

Este estudio se enfoca en la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez en las empresas comerciales, por lo que tiene como objetivo analizar las estrategias y prácticas en la gestión de cuentas por cobrar en empresas comerciales de la ciudad de Santo Domingo.

MATERIALES Y MÉTODOS

El presente trabajo de investigación se desarrolló mediante una modalidad mixta, predominando el enfoque cualitativo por identificar la importancia de una adecuada gestión de cuentas por cobrar y liquidez para éxito y sostenibilidad de las empresas comerciales. La investigación bibliográfica permitió sustentar las variables de estudios mediante la búsqueda de información en libros, revistas y sitios web, así como la investigación de campo que permitió realizar las encuestas para la recolección de datos.

Se aplicó el método inductivo – deductivo por conocer el criterio de cada uno de los involucrados y tomar dicha

información mediante el método analítico sintético que permitió establecer las conclusiones del trabajo investigativo. Las técnicas aplicadas fueron la observación y la encuesta, y como instrumentos Check List y el cuestionario, que fueron desarrollados para aplicar a los gerentes de las empresas.

Se acudió a 10 locales del centro de la ciudad que se dedican a la venta al por mayor y menor de motocicletas, ciclomotores (velomotores) y tricimotos, por ser una de las actividades de mayor crédito en la ciudad de Santo Domingo. Se aplicó el cuestionario a los propietarios y gerentes de las empresas mediante preguntas de selección múltiples y cerradas, que cumplen con el muestreo no probabilístico por conveniencia.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación, se detallan los resultados organizados de manera que reflejan las principales estrategias utilizadas por los negocios para mejorar la gestión de cuentas por cobrar y con ello la liquidez en las empresas.

Tabla 1. Importancia de las cuentas por cobrar.

Interrogantes	Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
¿Considera importante la otorgación de créditos en las empresas de acuerdo con el giro del negocio?	Si	10	100%
	Parcialmente	0	0%
	No	0	0%
	Total	10	100%
¿Los créditos son estrategias que permiten una mayor captación de clientes?	Si	10	100%
	Parcialmente	0	0%
	No	0	0%
	Total	10	100%
¿Se entiende por liquidez, contar con dinero para cubrir obligaciones a corto plazo?	Si	10	100%
	Parcialmente	0	0%
	No	0	0%
	Total	10	100%
En base a su experiencia ¿Es riesgoso otorgar créditos?	Si	1	90%
	Parcialmente	9	10%
	No	0	0%
	Total	10	100%

En relación con los datos obtenidos en la Tabla 1, el 100% de los encuestados coinciden en la importancia de otorgar créditos en sus negocios por el giro de negocio y situación económica del país, considerando más que una estrategia una obligación para poder captar y fidelizar clientes. Así mismo entienden que una buena liquidez permite cumplir con los acreedores, considerando a su vez riesgoso otorgar créditos.

Tabla 2. Estrategias empleadas para la gestión cuentas por cobrar.

Interrogaciones	Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
¿Una estrategia utilizada en su negocio es? Puede seleccionar varias	Plazo de cobros	10	100%
	Límites créditos	10	100%
	Entradas mínimas	10	100%
	Mayores precios	10	100%
	Total	10	100%
¿Seleccione las medidas efectivas de cobranzas realizadas en la empresa?	Recordatorios	10	100%
	Seguimientos	10	100%
	Llamadas	10	100%
	Incentivos pago puntual	1	10%
	Total	10	100%
¿Qué factores considera para disminuir la morosidad del negocio?	Fechas de vencimiento	10	100%
	Capacidad de pago	10	100%
	Convenios empresariales	1	10%
	Total	10	100%

Con respecto las estrategias empleadas para a gestión de las cuentas por cobrar, como se puede observar en la tabla 2, el 100% de los administradores plazos de cobros, límites de créditos, entradas mínimas, pero a un mayor precio de venta con la finalidad de contrarrestar el tiempo de recaudación.

De igual forma como medidas efectivas de cobranzas en su totalidad (100%) realizan recordatorios vía electrónica, seguimientos de cobros a cada cliente, llamadas telefónicas y en menor medida aplican incentivos por pagos puntuales.

Para disminuir la morosidad del negocio los administradores consideran como puntos principales las fechas de vencimiento y la capacidad de pago de los clientes, mientras que únicamente el 10% de los administradores ha establecido convenios empresariales.

Tabla 3. Administración de la liquidez.

Interrogaciones	Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
¿Considera al flujo de caja como una estrategia en su negocio?	Si	5	50%
	Parcialmente	3	30%
	No	2	20%
	Total	10	100%
¿Realiza un análisis de ingresos y gastos para establecer la liquidez del negocio?	Si	4	40%
	Parcialmente	4	40%
	No	2	20%
	Total	10	100%
¿Es necesario recurrir a financiamiento para mejorar la liquidez?	Si	4	40%
	Parcialmente	4	40%
	No	2	20%
	Total	10	100%

Con relación al análisis de liquidez en la tabla 3, se puede identificar que el 50% de los administradores realizan un flujo de caja como estrategia empresarial, mientras que el 30% lo desarrolla en forma parcial y el otro 20% no lo realiza. La no realización de flujos de caja provoca un deficiente análisis de ingresos y gastos que permita tomar adecuadas decisiones y justifican que el financiamiento es una buena estrategia para contar con liquidez.

Tabla 4. Incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez.

Interrogaciones	Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
¿Usted realiza un análisis de cobros y pagos como control para prevenir pérdida liquidez?	Si	1	10%
	Parcialmente	2	20%
	No	7	70%
	Total	10	100%
¿Pese a tener una cartera alta siguen otorgando créditos?	Si	9	90%
	Parcialmente	1	10%
	No	0	20%
	Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia.

Sobre la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez detallada en la tabla 4, se determinó que el 10% de los administradores realizan un control sobre los pagos y cobros pendientes para no perder liquidez, mientras que el 20% lo hace parcialmente y el 70% no lo realiza. De igual manera el 90% de los encuestados manifiestan que por el giro del negocio es imposible no brindar créditos a los clientes por la situación económica del país pese a la existencia de una cartera alta.

Tabla 5. Estrategias de gestión eficiente de cuentas por cobrar.

Interrogaciones	Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
¿Cuál de las siguientes estrategias aplica para reducir la morosidad?	Revisar historial crediticio	2	20%
	Incentivos por pronto pago	2	20%
	Capacidad financiera	6	60%
¿Cuál de las siguientes tecnologías utiliza en la gestión de su negocio?	Facturas – recordatorios, llamadas telefónicas	10	100%
	Plataforma digital – comunicación institucional	2	20%
	Información real – toma de decisiones	5	50%

En las estrategias de gestión para disminuir la morosidad de las empresas, se aprecia en la tabla 5 que el 20% siempre revisa el historial crediticio de cada postulante al crédito, otro 20% realiza evaluaciones mediante referencias comerciales y un 60% únicamente revisando la capacidad de pago y que únicamente el medio tecnológico utilizado por todos es el procesamiento de la facturación con recordatorios. Adicionalmente el 20% integra plataformas digitales para una comunicación asertiva y el 50% obtiene información real de las cuentas por cobrar para una correcta toma de decisiones.

El análisis financiero busca proporcionar los datos más sobresalientes de forma concreta del estado financiero tanto actual como de años anteriores para tomar decisiones que resulten beneficiosas para la empresa (Reyes Martínez et al., 2014). Por tanto, realizar un análisis riguroso de la capacidad de pago de los clientes es esencial para una gestión eficiente de cuentas por cobrar. Mediante este análisis, se evalúa la capacidad financiera y la solvencia de los clientes para cumplir con las obligaciones de pago.

El uso de tecnología es una estrategia fundamental para mejorar la gestión de cuentas por cobrar en las empresas comerciales mediante sistemas y herramientas tecnológicas. Estas herramientas automatizan procesos como el seguimiento de pagos, la emisión de facturas y recordatorios de pagos pendientes, lo que agiliza la cobranza y reduce la morosidad.

Atendiendo a estos resultados se considera indiscutible la importancia de la gestión de crédito en los negocios, en concordancia con Díaz & Flores (2019), quienes manifiestan que brindar facilidades a los clientes puede generar una mayor fidelidad y así mismo tornarse una problemática empresarial por la falta de liquidez que impide seguir operando de forma normal.

En este contexto se reafirma lo establecido por Latorre et al. (2021) teniendo en cuenta que las cuentas por cobrar son obligaciones que tienen los clientes hacia la empresa por un bien o servicio adquirido, debiendo garantizarse un control de las deudas a corto plazo. Igualmente se coincide con Mogollón (2021) al constatarse la práctica de otorgar plazos de pago al crédito con el propósito de captar clientes y fidelizarlos a la empresa.

La administración de la liquidez en estas empresas es fundamental para mantener un flujo de efectivo estable y asegurar la viabilidad financiera a corto plazo. Para ello, es necesario llevar a cabo un adecuado manejo de los flujos de efectivo. Este tipo de análisis tiene lugar en los denominados flujos de caja, que como se mencionó anteriormente, no son realizados por la mayoría de los negocios que conformaron la muestra.

Se coincide igualmente con Cumbicos et al. (2023); y Haro et al. (2023), quienes resaltan la importancia de establecer una evaluación constante a las políticas de créditos para una salud financiera eficiente, dentro de los cuales establece los plazos de cobro, límites de precios, entradas mínimas y diferentes precios de acuerdo con los tiempos de crédito.

Se encontraron resultados semejantes a los obtenidos por Vásquez et al. (2021) al identificarse en la muestra observada que las empresas cuentan como métodos de cobranzas los recordatorios, seguimientos, llamadas y parcialmente incentivos por pagos puntuales para disminuir la morosidad.

Por otra parte, es fundamental que las organizaciones cuenten con procedimientos bien establecidos para la gestión de las cuentas por cobrar. Esto asegura un control efectivo, reduce riesgos de incobrabilidad y mejora la liquidez de la empresa. Se deben diseñar protocolos para definir criterios para otorgar créditos, límites de crédito y condiciones de pago, monitorear los vencimientos y enviar recordatorios de pago oportunos, revisar periódicamente la antigüedad de las cuentas y evaluar la recuperación de los saldos pendientes, así como determinar acciones para manejar cuentas incobrables, como provisiones o cancelaciones.

Atendiendo a estos resultados, se propone el siguiente modelo de gestión de cuentas por cobrar considerando 5 componentes con los parámetros o acciones a emprender. Su objetivo principal está dirigido a gestionar la política crediticia, asegurar que las empresas reciban los pagos de manera oportuna, reducir riesgos de incobrabilidad y mantener una adecuada liquidez.

Tabla 6. Modelo de gestión de cuentas por cobrar para una buena liquidez en las empresas comerciales.

Componentes	Parámetros
Análisis de las cuentas por cobrar	Evaluación de la política de crédito Evaluación y establecimiento de nuevos métodos de cobranzas Control de la morosidad
Administración de la liquidez	Manejo de flujos de efectivo Planificación financiera a corto plazo Búsqueda de fuentes de financiamiento para mejorar la liquidez

Incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez	Evaluación del comportamiento entre plazos de cobro y pago Efectos de la gestión inadecuada de cuentas por cobrar Manejo para optimizar la relación entre cuentas por cobrar y liquidez
Estrategias para la gestión eficiente de cuentas por cobrar	Análisis de la capacidad de pago de los clientes Establecimiento de políticas de crédito adecuadas a las necesidades actuales Uso de tecnología para mejorar la gestión de cuentas por cobrar
Herramientas para mejorar la liquidez en empresas comerciales	Descuentos en facturas Líneas de créditos bancarias Negociación de plazos con proveedores

A partir de la aplicación de este modelo (Tabla 6) se espera una reducción en los tiempos de cobranza, mejorando la liquidez y el flujo de efectivo de las organizaciones. Con un adecuado control y monitoreo, se anticipan tasas de morosidad disminuidas y una recuperación más rápida de los créditos otorgados, fortaleciendo la salud financiera de la empresa.

CONCLUSIONES

Las empresas comerciales manejan diferentes estrategias para captar clientes, arriesgándose en muchos casos a realizar ventas a créditos sin tener un procedimiento adecuado para ello, que con el tiempo promueve falta de liquidez en los negocios y problemas financieros.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de motocicletas mantienen un riesgo inherente continuo, ya que todas las ventas son a crédito, determinando en forma obligatoria un control sobre sus ventas y compras para su sostenibilidad en el tiempo.

No existen procedimientos estandarizados para el control de las cuentas por cobrar, generando un alto riesgo empresarial. Sin embargo se aplican herramientas como la revisión de la capacidad de pago, los límites de créditos, entradas mínimas y un mínimo sector trabaja con los convenios empresariales.

De forma general se consideran como medidas efectivas de cobros los recordatorios, seguimientos de cobros y llamadas telefónicas permitiendo disminuir la morosidad en un negocio.

Con un adecuado control y monitoreo de la gestión crediticia y seguimiento de las cuentas por cobrar, a partir del modelo propuesto se anticipan tasas de morosidad disminuidas y una recuperación más rápida de los créditos otorgados, fortaleciendo la salud financiera de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aranibar Ramos, E. R., Ríos Vera, K. J., & Zanabria Cabrera, L. C. (2023). Educación financiera desde un enfoque cuantitativo y revisión sistemática de literatura: aproximaciones recientes y tendencias. *Quipukamayoc*, 31(65), 85–98. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1609-81962023000100085
- Bom Camargo, Y. I. (2021). Hacia la responsabilidad social como estrategia de sostenibilidad en la gestión empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(2), 130–146. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7927655>
- Cerna Salcedo, M., & Ramírez Guevara, D. (2022). *Relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas cementeras que cotizan en la BVL, 2018–2020* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte].
- Cumbicos Castillo, H. A., Señalín Morales, L. O., & Tapia Espinoza, N. J. (2023). La importancia del control interno contable en la gestión efectiva de las empresas. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 1635–1647. <https://ciencialatina.org/index.php/ciencia-la/article/view/6981/10613>
- Díaz, L., & Flores Enríquez, D. Y. (2019). Gestión de cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero. *MAYA (Administración y Turismo)*, 1(1), 56–58. <https://revistamaya.org/index.php/maya/article/view/386/1114>
- Flores Sánchez, G., Campoverde Campoverde, J., Romero Galarza, A., & Coronel Pangol, K. (2021). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. *Estudios Gerenciales*, 37(160), 413–424. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232021000300413
- Haro Sarango, A., Carranza Guerrero, M. N., López Solís, O. P., Mayorga Naranjo, C. E., & Morales Ramos, K. E. (2023). Razones financieras de liquidez y actividad: Herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades (LATAM)*, 4(1), 2405–2418. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9585605.pdf>
- Latorre Asmad, M. R., Rosas Prado, C. E., Urbina Cárdenas, M. F., & Vidaurre García, W. E. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV – HACER: Revista de Investigación y Cultura*, 10(2), 53–58. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8079776>
- López Rodríguez, C. E., Velásquez Lizcano, C., Fajardo Sierra, J. M., & Sierra Otálora, J. L. (2024). Un acercamiento a las metodologías para la valoración financiera: análisis bibliométrico y revisión sistemática de literatura. *RAN (Chillán)*, 10(1), 36–52. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-62452024000100036
- Medina Hurtado, S., & Restrepo Morales, J. A. (2013). Estimación de la utilidad en riesgo de una empresa de transmisión de energía eléctrica considerando variables económicas. *Cuadernos de Economía*, 32(59), 103–137. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4359543.pdf>
- Mogollón, J. (2021). Gestión de cobranza y su impacto en la gerencia financiera de la empresa Petroperú S.A.: Periodo 2014–2016. *Puriq: Revista de Investigación Científica*, 3(1), 262–285. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8097761.pdf>
- Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., & Zamora Sornoza, J. C. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 8(2), 1–24. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-78902021000400026
- Reyes Martínez, I., Cadena Martínez, L., & De León Vázquez, I. I. (2014). La importancia del análisis de los estados financieros en la toma de decisiones. *Boletín Científico XIKUA*, 2(4). <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html>
- Serrano-Orellana, K., Sousa-Barros, I., & Chang-Fernández, A. (Comp.). (2025). *Transformación digital, tributación y nuevas tecnologías: Estudios aplicados en el contexto empresarial ecuatoriano*. Sophia Editions.
- Solórzano-Moreira, J. D., & Andrade-Arias, M. S. (2025). *Cartera vencida y desempeño financiero: Optimización de la rentabilidad en instituciones bancarias*. Sophia Editions.
- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huamán Tito, M. J., & Cerna Carrasco, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. *Visión de Futuro*, 25(2), 195–214. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7900910>