



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS



**Gestión Financiera Y La Morosidad En La Constructora E
Inmobiliaria Los Titanes S.A.C. De Lambayeque, 2025**

Para obtener el título profesional de
CONTADORA PÚBLICA

AUTORA

Bach. Altamirano Pérez, Diana Leidy

Bach. Tocas Silva, Sandra Marizeth

ASESOR

Dr. Millones Orrego Giuliana Vilma

Fecha De Sustentación

28 de agosto del 2026

Lambayeque – Perú

2026



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

Gestión Financiera Y La Morosidad En La Constructora E Inmobiliaria Los Titanes S.A.C. De Lambayeque, 2025

Tocas Silva, Sandra Marizeth
Estudiante 1

Altamirano Pérez Leydi Diana
Estudiante 2

Millones Orrego, Giuliana Vilma
Asesora

Presentada para optar el título profesional de CONTADORA PÚBLICA

Aprobado por el jurado:

Dr. MARIANO LARREA CHUCAS

Presidente

Dra. MIRTHA FATIMA GALVEZ BERRIOS

Secretaria

M.Sc. ADAN PABLO CIEZA PEREZ

Vocal

Acta de sustentación de tesis



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
UNIDAD DE INVESTIGACION



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las 11.20 horas del día 28 de AGOSTO del 2026, se dio inicio a la Sustentación de Tesis en forma PRESENCIAL con la participación de los miembros del jurado nombrado con Resolución No 1240-2025-UNPRG-FACEAC-D/JAM de fecha 27 de junio de 2025 y su modificación con Resolución N°0748-2026-UNPRG-FACEAC-D/JAM de fecha 10 de agosto de 2026, conformado por:

DR. MARIANO LARREA CHUCAS	Presidente
DRA. MIRTHA FATIMA GALVEZ BERRIOS	Secretario
M. Sc. ADAN PABLO CIEZA PEREZ	Vocal
DRA. GIULIANA VILMA MILLONES ORREGO	Asesor

Para evaluar el informe de tesis de los tesisistas TOCAS SILVA SANDRA MARIZETH y ALTAMIRANO PÉREZ DIANA LEIDY; quienes desean obtener su título profesional de CONTADOR(A) PÚBLICO(A), con la tesis titulada "GESTION FINANCIERA Y LA MOROSIDAD EN LA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA LOS TITANES S.A.C. DE LAMBAYEQUE, 2025"; El Sr. Presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes de la Sustentación ordenó la lectura de la Resolución decanal No0866-2026-UNPRG-FACEAC-D/JAM de fecha 21 de agosto de 2026 que autoriza la Sustentación presencial del informe de tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó a los candidatos a efectuar la sustentación otorgándole minutos de tiempo.

Culminada la exposición del sustentante, el presidente dispuso la intervención de los señores miembros del jurado, empezando con el señor(a) vocal, luego señor(a) secretario hasta culminar con el (la)señor(a) presidente, en ese orden los jurados plantearon preguntas y observaciones, las cuales fueron absueltas por el/los sustentantes en forma satisfactoria.

El señor presidente invita al asesor para que exponga lo que considere conveniente respecto de la exposición de la tesis.

Culminadas las preguntas y respuestas, el (la)Sr.(a) presidente, dispuso que los asistentes incluido el asesor y el o los tesisistas abandonen temporalmente la sala, a fin de que el jurado delibere con plena libertad y pueda calificar la sustentación de la tesis.

Los jurados califican de acuerdo a la rúbrica de evaluación de la facultad. Culminada la deliberación y calificación el(la) sr.(a) presidente autorizo que ingresen a la sala de sustentaciones al tesisista o los tesisistas, su asesor y público en general, y autorizó la lectura del acta por parte del señor(a) secretario(a). El señor(a) secretario(a) dio lectura al acta señalando que el tesisista o los tesisistas: TOCAS SILVA SANDRA MARIZETH y ALTAMIRANO PÉREZ DIANA LEIDY; han obtenido 18 puntos equivalentes a Muy Buena, quedando expedito para obtener el título profesional de CONTADOR(A) PÚBLICO(A).

Comunicado el resultado, el señor presidente da por concluido el acto académico a las 2.30 PM horas del mismo día y en señal de conformidad firman los señores miembros de jurado y asesor.

ESCALA: 20=Excelente; 19-18=Muy Bueno; 16-17= Bueno; 14-15 regular, menos de 14= Desaprobado.


DR. MARIANO LARREA CHUCAS
PRESIDENTE


M. Sc. ADAN PABLO CIEZA PEREZ
VOCAL


DRA. MIRTHA FATIMA GALVEZ BERRIOS
SECRETARIO


DRA. GIULIANA VILMA MILLONES ORREGO
ASESOR

CONSTANCIA DE VERIFICACIÓN DE ORIGINALIDAD

Yo, Dra. Giuliana Vilma Millones Orrego, usuario revisor del documento titulado: **Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025** Cuyo autor es, **Altamirano Pérez Diana Leidy** identificado con documento de identidad 71919771 y **Tocas Silva Sandra Marizeth** identificado con documento de identidad 73437269; declaro que la evaluación realizada por el Programa informático, reporta un porcentaje de similitud de 19% y cumple con los parámetros establecidos respecto a la escritura con inteligencia artificial generativa, verificable en el Resumen de Reporte automatizado de similitudes que se acompaña.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas dentro del porcentaje de similitud permitido no constituyen plagio y que el documento cumple con la integridad científica y con las normas para el uso de citas y referencias establecidas en los protocolos respectivos.

Se cumple con adjuntar el Recibo digital a efectos de la trazabilidad respectiva del proceso.

Lambayeque, 27 de febrero del 2026



Dra. Giuliana Vilma Millones Orrego

DNI N° 16782532

ASESOR

Reporte automatizado de similitud

Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025

INFORME DE ORIGINALIDAD

19 %
INDICE DE SIMILITUD

18 %
FUENTES DE INTERNET

9 %
PUBLICACIONES

13 %
TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES POSITIVAS

1	Submitted to uncedu Trabajo del estudiante	3 %
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2 %
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1 %
4	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	1 %
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1 %
6	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	1 %
7	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1 %
8	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	1 %



Dra. Giviana Vilma Millones Orrego

ASESOR

DNI 167102532

9	repositorio.upsc.edu.pe Fuente de Internet	1 %
10	Submitted to Escuela de Posgrado Newman Trabajo del estudiante	1 %
11	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	<1 %
12	revistas.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	<1 %
14	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	<1 %
15	repositorio.unsaac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.utesup.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to POSGRADO Trabajo del estudiante	<1 %
19	www.saber.ula.ve Fuente de Internet	<1 %



Dra. Giviana Vilma Millones Corrao

ASESOR:

DOI: 10.782532

20	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
21	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
22	apirepositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
23	Submitted to Jilaja Carita, Miriam Maritza. "Liquidación técnica financiera de obras ejecutadas por la modalidad de administración directa en las Municipalidades de la Región Sur de Puno periodo 2014 - 2015", Universidad Nacional del Altiplano de Puno (Peru) Publicación	< 1 %
24	Submitted to Universidad Politecnica Salesiana del Ecuador Trabajo del estudiante	< 1 %
25	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
26	repositorio.unife.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
27	Submitted to esbam Trabajo del estudiante	< 1 %
28	apirepositorio.unu.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %



Dra. Giselina Vilma Millones Orrego

AGSOP

DNI 16319532

repositorio.uaustral.edu.pe

29	Fuente de Internet	<1 %
30	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
31	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
32	Romero Macedo, Brooke del Pilar. "La gestión financiera, los mecanismos de control interno, los tributos y su impacto en los resultados de gestión en las entidades del Perú, caso: Representaciones agrovetenarias del oriente S.A.C, distrito de Callería, 2017", Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (Peru) Publicación	<1 %
33	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
34	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	<1 %
35	Submitted to Universidad Privada San Juan Bautista Trabajo del estudiante	<1 %
36	ciencia.lasalle.edu.co Fuente de Internet	<1 %
37	repositorio.ujcm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

Dra. Givliana Vilma Millanes Orrego

AGBORA

DOI: 10.782532

49	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru. Trabajo del estudiante	< 1 %
50	Submitted to Universidad Señor de Sipan. Trabajo del estudiante	< 1 %
51	Submitted to Universidad TecMilenio. Trabajo del estudiante	< 1 %
52	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
53	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
54	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	< 1 %
55	Submitted to Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco. Trabajo del estudiante	< 1 %
56	Submitted to Universidad Nacional de Huancavelica. Trabajo del estudiante	< 1 %

Dra. Giselina Vilca Alvarado Orrego

ASESOR

DN I 10710532

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

< 15 ~~words~~

Excluir bibliografía

Activo

Recibo digital que arroja turnitin



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega:	Diana Leidy/sandra Marizeth Altamirano Pérez/tocas Silva
Título del ejercicio:	Quick Submit
Título de la entrega:	Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobi...
Nombre del archivo:	TESIS_16-01-2025_2_1.pdf
Tamaño del archivo:	2.38M
Total páginas:	122
Total de palabras:	29,245
Total de caracteres:	163,483
Fecha de entrega:	17-ene-2026 01:04p. m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega:	2858422496



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
TESIS
Gestión Financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria las Financas S.A.C. de Lambayeque, 2025
Para obtener el título profesional de
CONTADOR PÚBLICO
AUTORA
Dra. Altamirano Pérez, Diana Leidy
Dra. Tocas Silva, Sandra Marizeth
Asesor
Dra. Millones Orrego Giuliana Vilma
Lambayeque - Perú
2025

Derechos de autor 2026 Turnitin. Todos los derechos reservados.



Dra. Giuliana Vilma Millones Orrego
DNI 16782532
ASESOR

Dedicatoria

Dedico esta tesis a Dios, por guiar mis pasos y brindarme la fortaleza necesaria para afrontar los momentos difíciles, así como la perseverancia que me permitió culminar este logro.

A mi amado hijo, mi mayor inspiración y motivación para superarme cada día. Este proyecto es para ti, con la esperanza de que en el futuro sea una fuente de inspiración para alcanzar tus propios objetivos.

A mi familia, padres y hermanos, por su apoyo incondicional y por darme la fuerza necesaria para seguir adelante.

Asimismo, a todas las personas que contribuyeron y nos brindaron su apoyo para hacer posible la realización de este proyecto

Sandra Marizeth Tocas Silva

Dedico esta tesis a Dios, por la fortaleza necesaria para no rendirme.

A mi familia, mi madre y hermanas, en especial a mi padre, Eulalio Altamirano Flores, por su apoyo incondicional, constante y confianza en cada etapa de este camino.

A las personas que creyeron en mí y me animaron a seguir adelante incluso cuando tenía dudas.

Diana Leidy Altamirano Perez

Agradecimiento

Agradezco a Dios por la fortaleza y guía brindadas durante este proceso.

A mi familia y a mi hijo, por su apoyo incondicional y motivación constante.

A mis profesores, por sus enseñanzas y orientación académica.

Y a la inmobiliaria Los Titanes SAC, por el apoyo y colaboración brindados para la realización de este trabajo.

Sandra Marizeth Tocas Silva

Agradezco a Dios, a mi familia por la confianza, apoyo constante, por la fortaleza durante todo mi proceso de formación universitaria y a nuestra asesora de tesis por la orientación académica y sus conocimientos.

Diana Leidy Altamirano Perez

Índice general

Dedicatoria.....	xi
Agradecimiento	xii
Índice general	xiii
Índice de tablas	xv
Índice de figuras	xvii
1. INFORMACIÓN GENERAL	xix
1.1. Título.....	xix
1.2. Autoras.....	xix
1.4. Línea de investigación	xix
1.5. Lugar de ejecución de la investigación.....	xix
1.6. Duración estimada del proyecto	xix
Resumen	20
Abstract.....	21
CAPITULO I. DISEÑO TEÓRICO	28
1.1. Antecedentes.....	28
1.2. Bases teóricas.....	32
1.2.1. Gestión financiera	32
1.2.2. Morosidad.....	36
1.3. Operacionalización	43
CAPITULO II. DISEÑO METODOLÓGICO	45
2.1. Tipo de investigación.....	45
2.1.1. De acuerdo a su enfoque	45
2.1.2. De acuerdo a su fin	45
2.1.3. Por su alcance.	45
2.1.4. Por su periodo.	45
2.2. Diseño de contrastación de hipótesis.....	45
2.2.1. Diseño metodológico.	45
2.3. Población y muestra.....	45
2.3.1. Población.....	45
2.3.2. La muestra.	48
2.3.3. Muestreo.....	48
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información	48
2.4.1. Técnicas.....	48
2.4.2. Instrumentos.	49

2.4.3. Equipos y materiales	50
2.4.4. Procesamiento de datos	50
2.5. Aspectos éticos de la investigación	50
CAPÍTULO III RESULTADOS	52
3.1 Análisis e interpretación de los datos recolectados según técnica de encuesta.....	52
3.1.1 Resultados de las opiniones de los informantes	52
3.1.2 Resultados de los ítems de la variable gestión financiera	54
3.1.3 Resultados de los ítems de la variable morosidad.....	72
3.2. Resultados por objetivo de investigación	90
3.3. Análisis e interpretación de los datos según técnica de análisis documental.....	95
CAPÍTULO IV DISCUSIÓN DE RESULTADOS	97
CONCLUSIONES.....	103
RECOMENDACIONES	104
REFERENCIAS	105
ANEXOS	112

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	44
Tabla 2 Muestra	48
Tabla 3 Barómetro Alfa de Cronbach	49
Tabla 4 Fiabilidad del cuestionario de la gestión financiera	49
Tabla 5 Fiabilidad del cuestionario de morosidad	49
Tabla 6 Nivel de gestión financiera	52
Tabla 7 Nivel de morosidad	53
Tabla 8 La empresa establece objetivos financieros para cada periodo financiero	54
Tabla 9 La empresa establece objetivos financieros para cada periodo financiero	55
Tabla 10 La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos	56
Tabla 11 Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente	57
Tabla 12 La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada	58
Tabla 13 El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa	59
Tabla 14 Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa	60
Tabla 15 La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos ...	61
Tabla 16 Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento	62
Tabla 17 Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera	63
Tabla 18 La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento ..	64
Tabla 19 Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros	65
Tabla 20 La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero	66
Tabla 21 Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas ...	67
Tabla 22 La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir	68
Tabla 23 Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión	69
Tabla 24 Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros	70
Tabla 25 La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas	71
Tabla 26 Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes	72
Tabla 27 Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes	73
Tabla 28 La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de clientes	74
Tabla 29 Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir la morosidad	75
Tabla 30 La empresa ofrece atención personalizada a clientes	76
Tabla 31 El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad	77
Tabla 32 La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas	78
Tabla 33 El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes	79
Tabla 34 Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente	80
Tabla 35 La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y penalidades	81

Tabla 36 Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados	82
Tabla 37 La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato	83
Tabla 38 La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales	84
Tabla 39 Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien del cliente	85
Tabla 40 Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos	86
Tabla 41 Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo	87
Tabla 42 Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargado por situaciones impagas	88
Tabla 43 La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa.....	89
Tabla 44 Prueba de normalidad	90
Tabla 45 Correlación entre la gestión financiera y la morosidad	91
Tabla 46 Correlación entre la planificación financiera y la morosidad.....	92
Tabla 47 Correlación entre la gestión del financiamiento y la morosidad	93
Tabla 48 Correlación entre la gestión del riesgo financiero y la morosidad	94
Tabla 49 Análisis de la gestión financiera y la morosidad a través de los ratios financieros	95
Tabla 50 Reporte de recaudación por cuota mensual	96

Índice de figuras

Figura 1 Organigrama de la empresa constructora inmobiliaria los Titanes S.A.C.	47
Figura 2 Nivel de gestión financiera	52
Figura 3 Nivel de morosidad.....	53
Figura 4 La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero.....	54
Figura 5 La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero.....	55
Figura 6 La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales.....	56
Figura 7 Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente.....	57
Figura 8 La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada	58
Figura 9 El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa.....	59
Figura 10 Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa	60
Figura 11 La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos	61
Figura 12 Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento	62
Figura 13 Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera	63
Figura 14 La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento	64
Figura 15 Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros.....	65
Figura 16 La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero	66
Figura 17 Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas	67
Figura 18 La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir	68
Figura 19 Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión	69
Figura 20 Existen mecanismos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros	70
Figura 21 La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas.....	71
Figura 22 Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes.....	72
Figura 23 Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes.....	73
Figura 24 La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes	74
Figura 25 Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad	75
Figura 26 La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago.....	76
Figura 27 El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad	77
Figura 28 La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas	78
Figura 29 El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes	79
Figura 30 Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente	80
Figura 31 La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses	81
Figura 32 Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados	82
Figura 33 La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato.....	83

Figura 34 La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales.....	84
Figura 35 Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente.....	85
Figura 36 Es frecuente la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos.....	86
Figura 37 Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo	87
Figura 38 Es frecuente las reventas de bienes embargado por situaciones impagas.....	88
Figura 39 La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa	89

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Título

Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes
S.A.C. de Lambayeque, 2025

1.2. Autoras

Diana Leidy, Altamirano Pérez

Sandra Marizeth, Tocas Silva

1.3. Asesor de especialidad y metodológico

Msc. Millones Orrego Giuliana Vilma

1.4. Línea de investigación

Ciencias Sociales y Humanidades

1.5. Lugar de ejecución de la investigación

Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C.

1.6. Duración estimada del proyecto

Fecha de inicio: 01 de agosto del 2024

Fecha de termino: 30 de junio del 2026

Resumen

El estudio tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria Los Titanes S.A.C., Lambayeque, 2025. Se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, con diseño no experimental, alcance correlacional y corte transversal. La población estuvo conformada por 37 trabajadores y la muestra por 30 colaboradores; adicionalmente, se analizaron cuatro estados financieros correspondientes al periodo 2024–2025. Los resultados evidenciaron que el 60% de los participantes calificó la gestión financiera como regular, mientras que el 53% percibió la morosidad en el mismo nivel. En términos inferenciales, se obtuvo un coeficiente de correlación de Pearson ($r = 0,635$; $p = 0,000$) lo que indica una relación moderada entre ambas variables. Asimismo, el análisis de ratios financieros corroboró estos hallazgos: la liquidez fue de 1,07 el endeudamiento alcanzó el 93% y la rentabilidad se mantuvo en niveles bajos, evidenciando debilidades en la gestión financiera. En cuanto a la morosidad, se observó cierta mejora en el periodo de cobranza, con un 38,74% reflejando un nivel medio. En conclusión, tanto a nivel perceptual como mediante el análisis de ratios financieros, se confirma que la gestión financiera se vincula con la morosidad en la empresa los Titanes S.A.C.

Palabras clave: gestión financiera, morosidad, colaboradores

Abstract

The study aimed to determine the relationship between financial management and delinquency at Constructora e Inmobiliaria Los Titanes S.A.C., Lambayeque, 2025. It was conducted under a quantitative approach, of an applied type, with a non-experimental design, correlational scope, and cross-sectional nature. The population consisted of 37 workers, and the sample included 30 collaborators; additionally, four financial statements corresponding to the 2024–2025 period were analyzed. The results showed that 60% of participants rated financial management as regular, while 53% perceived delinquency at the same level. In inferential terms, the Pearson correlation coefficient was ($r = 0.635$; $p = 0.000$), indicating a moderate relationship between both variables. Furthermore, the financial ratio analysis supported these findings: liquidity was 1.07, debt reached 93%, and profitability remained at low levels, revealing weaknesses in financial management. Regarding delinquency, a slight improvement was observed in the collection period, reaching 38.74%, which reflects a medium level. In conclusion, both from a perceptual perspective and through financial ratio analysis, it is confirmed that financial management is associated with delinquency in the studied company, Los Titanes S.A.C.

Keyword. Financial management, delinquency, collaborators

INTRODUCCIÓN

A nivel global, el sector inmobiliario viene enfrentando un incremento significativo en la morosidad, impulsado por deficiencias en la gerencia financiera. La crisis sanitaria, las restricciones económicas y la volatilidad del mercado reveló la falta de estrategias financieras sólidas, afectando la liquidez y capacidad de pago de los actores inmobiliarios. Reportando mayores tasas de impago en las adquisiciones inmobiliarias en créditos corporativos y arrendamientos comerciales. La carencia de una gestión financiera y la limitada resiliencia ante crisis económicas están poniendo en riesgo la sostenibilidad del sector inmobiliario a escala mundial.

En Estados Unidos, los agentes inmobiliarios experimentaron altos niveles de morosidad debido a deficiencias en su gestión financiera, aproximadamente el 43% de los agentes inmobiliarios tienen dificultades a nivel financiero, lo que afectó la estabilidad de numerosas empresas inmobiliarias. La escasa planificación financiera y la nula preparación para crisis económicas expusieron la vulnerabilidad del sector. Estas deficiencias administrativas fueron producto de incumplimientos de pagos, comisiones y obligaciones contractuales trayendo consigo una disminución drástica de la rentabilidad (Seiler & Yang, 2025).

Las compañías inmobiliarias de Estados Unidos presentan alta morosidad, producto de la mala administración del capital social, revelando un crecimiento del 7% respecto al año 2022. La gestión deficiente y la carencia de mecanismos de supervisión financiera incrementaron el riesgo de incumplimientos. Como consecuencia, varios proyectos de vivienda enfrentaron retrasos en la entrega, deterioro en la calidad de servicios y pérdidas económicas, afectando la imagen del sector inmobiliario (Liu, et al., 2024).

En China, la deficiente gestión financiera en las compañías inmobiliarias a traído consigo un incrementado de la morosidad, según Chen et al. (2025) las compañías que dependen excesivamente de fuentes de financiamiento enfrentan mayores problemas financieros. Esta situación es consecuencia de una deficiente gestión financiera, caracterizada por la falta de supervisión, alta exposición al endeudamiento y carencia de mecanismos de control financiero internos. La crisis se agrava en un contexto de restricción del crédito formal y desaceleración del mercado inmobiliario, donde muchas empresas enfrentan problemas de cobranza de sus créditos, el análisis en 150 empresas

inmobiliarias reveló que aquellas con una proporción de deuda a corto plazo superior al 60% tienen un 35% de probabilidad de realizar una idónea gestión financiera. Esto resalta la relevancia de una gerencia financiera correcta y una estructura de capital adecuada para mitigar el riesgo de morosidad.

En España, la morosidad del 38.43 %, afecta a las empresas inmobiliarias, esta alta tasa de morosidad compromete la liquidez, producto de una gestión financiera deficiente, al no implementar mecanismos efectivos de cobro ni prever medidas legales oportunas, agrava la situación, limitando la capacidad de inversión y deteriorando la calidad de vida en los complejos residenciales. Este contexto evidencia la necesidad urgente de estrategias financieras y legales más robustas para mitigar la morosidad y asegurar la sostenibilidad del sector inmobiliario (Simón, 2023).

En México, se evidencia que la morosidad inmobiliarias alcanzó niveles preocupantes, con tasas superiores al 10 % en ciertos portafolios, particularmente aquellos afectados por altos niveles de desempleo e inflación. Esta situación impacta directamente a las empresas inmobiliarias, ya que reduce sus ingresos proyectados y genera una cadena de desequilibrios financieros. La deficiente gestión financiera, al no prever escenarios adversos ni implementar mecanismos de control, agrava esta problemática, como resultado, muchas firmas enfrentan restricciones en su liquidez, menor capacidad de inversión y una creciente exposición al riesgo crediticio e institucional (Mosso & López, 2020).

En Brasil, la morosidad en el financiamiento inmobiliario de personas físicas representa un desafío creciente que refleja una deficiente gestión financiera, coexisten factores como ingresos inestables, educación financiera, aumentan el riesgo de incumplimiento. El análisis reveló que el 47,5 % de los contratos en situación de mora pertenecen a personas con bajo nivel de escolaridad y empleo informal. En contextos de alta vulnerabilidad socioeconómica, la ausencia de políticas financieras preventivas dentro de las inmobiliarias intensifica los índices de morosidad, comprometiendo el flujo de caja y la sostenibilidad operativa del sector (Barreto, Goulart, & Paulo, 2020).

En Ecuador, la morosidad en empresas inmobiliarias se ha convertido en una preocupación creciente debido a su impacto en la gestión financiera. Según un estudio, se identificó que el 38% de inmobiliarias se encuentran en quiebra, mientras que el 13% estaba en zona de insolvencia. Estos resultados reflejan una alta probabilidad de quiebra,

atribuido a impagos, ausencia de liquidez, reinversión y baja rentabilidad. Esta situación resalta la necesidad urgente de una administración financiera más eficiente para aminorar los riesgos de insolvencia en el sector inmobiliario (Bermeo & Armijos, 2020).

En el Perú existe una reducción en la demanda del sector inmobiliario, generado por un crecimiento de la morosidad. Durante la pandemia, la tasa de morosidad subió de 2.8% a 3.6%, a pesar de las medidas ejecutadas por el estado, como los programas reactiva Perú y tasas de interés reducidas a niveles históricos, la colocación de nuevos créditos disminuyó en un 25% en el 2020, además, las reprogramaciones de deudas hipotecarias llegó al 30% de los créditos vigentes, esto reflejó la vulnerabilidad del sector frente a crisis económicas y la urgente necesidad de diseñar políticas financieras más sólidas y resilientes (Bustamante & Sandoval, 2021).

En Lima, las compañías inmobiliarias enfrentan retos referentes a la gestión de recaudación, lo que repercute directamente en su estabilidad crediticia, la cartera de alto riesgo del sistema financiero alcanzó un promedio mensual de S/ 837 millones, superior al promedio mensual S/ 560 millones registrado en 2022. Este aumento en la morosidad refleja un deterioro en la calidad de los créditos, específicamente de los clientes del sector inmobiliario. La falta de una idónea gestión de cobranzas, combinada con factores macroeconómicos adversos, ha exacerbado esta situación, poniendo en riesgo la liquidez y rentabilidad en el rubro inmobiliario (BCR, 2024).

En la región de San Martín, la gestión de cobranzas y la liquidez de las empresas inmobiliarias, refleja un 58% de la variabilidad en la liquidez y está incidida directamente por la eficacia en las cobranzas. Este hallazgo subraya la deficiente gestión de las cobranzas por la ausencia de monitoreo de los cronogramas de pago, carencia de políticas claras, y limitada evaluación de la capacidad crediticia del cliente. Esto genera retrasos en la recuperación de ingresos, afectando la liquidez y dificultando la planificación financiera, lo cual complica la sostenibilidad económica de la inmobiliaria en el inmediato y mediano plazo (Montenegro et al., 2024).

En la corporación inmobiliaria Titán SAC. de Chiclayo se revela un aumento creciente de impagos por parte de sus clientes, propiciada esencialmente por una deficiente dirección financiera. Entre los motivos se hallan la ausencia de previsión financiera, carencia de propósitos claros y tácticas financieras poco eficaces, que dificultan una racional toma de decisiones. Sumado a ello la, gerencia financiera presenta

fragilidades al no examinar correctamente las fuentes para obtener créditos, las tasas de interés son poco competitivas, y no valorar el real poder de pago de los clientes. Además, la evaluación de riesgo financiero es escasa, con directrices de riesgo poco claras, control financiero débil y una laxa evaluación para las inversiones. Esta aglutinación de factores ha provocado dificultades de liquidez y viabilidad para la empresa, repercutiendo en su rentabilidad y obstaculizando su capacidad de crecimiento dentro de la industria inmobiliaria.

La precaria dirección financiera ha provocado altos niveles de morosidad debido que no se ejecutan proactivamente acciones como, recordatorio de pagos, reprogramación de pagos, o la atención individualizada para cada usuario en las primeras fases de impago. Sumado a ello no se aplican estrategias idóneas como el refinanciamiento y renegociación de deudas, lo que coacciona, en varios casos aplicar la cláusula resolutoria y como efecto la compañía se ve forzada a iniciar procedimientos legales, tales como, embargos preventivos o reventa de los inmuebles. Esta falta de eficiencia provoca pérdidas económicas, reduce considerablemente la liquidez y perjudica directamente la rentabilidad y sostenibilidad del negocio inmobiliario.

Ante lo descrito en los párrafos previos se formuló la pregunta general: ¿Cuál es la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025?. Asimismo, se formularon las preguntas específicas: ¿Cuál es la relación entre la planificación financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025?. ¿Cuál es la relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025?. ¿Cuál es la relación entre la gestión de riesgo financiero y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025?.

El estudio se justifica en el campo teórico ya que fortalece el conocimiento respecto al vínculo entre la gestión financiera y la morosidad en una inmobiliaria, un campo poco explorado en el contexto local. La indagación aporta y amplía el conocimiento conllevando a una mayor comprensión de como los procedimientos financieros como la planificación, gestión del financiamiento y la gestión de riesgos impactan en el comportamiento de los clientes. Todo esto fundamentado en teorías de gestión financiera y modelos de morosidad que permitieron desarrollar el estudio desde una base técnico científica. La indagación desde una perspectiva practica buscara

identificar dificultades en la gestión financiera y morosidad, lo cual ayude a la empresa a conocer que partes de la gestión financiera y morosidad requiere mejorar para así de forma específica pueda aplicar acciones correctivas que le permitan mejorar sus procedimientos financieros económicos, asimismo, la información obtenida será un medio crucial para que la empresa, mejore la estructura financiera para otorgarle una mayor solvencia y liquidez a largo plazo. La indagación a nivel metodológico, aporta un inédito instrumento de recojo de datos, que puede ser fácilmente replicable en otros estudios del sector inmobiliario, tal instrumento permitió cuantificar la asociación entre la gestión financiera y la morosidad, constituyendo una guía para futuros estudios que busquen evaluar factores financieros y comportamientos de pago garantizando rigor, precisión y utilidad práctica.

A partir de la problemática identificada, el estudio buscó alcanzar el propósito general: Determinar la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. De manera específica la indagación pretendió; (a) Determinar la relación entre la planificación financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. (b) Determinar la relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. (c) Determinar la relación entre la gestión de riesgo financiero y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

En coherencia con los objetivos del estudio, se estableció la hipótesis general: Existe relación significativa entre la gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. Asimismo, se establecieron los supuestos específicos; (a) Existe relación significativa entre la planificación financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. (b) Existe relación significativa entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. (c) Existe relación significativa entre la gestión de riesgo financiero y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

El presente informe de investigación estuvo estructurado en las siguientes secciones: introducción, Capítulo I: Diseño teórico, conformado por los antecedentes, bases teóricas y operacionalización de variables. Capítulo II: Diseño metodológico, constituido por el tipo de indagación, diseño de contrastación de hipótesis, población y

muestra, técnicas e instrumentos y aspectos éticos. Capítulo III: Resultados. Capítulo IV: Discusión de resultados y finalmente las conclusiones, recomendaciones, referencias y anexos.

CAPITULO I. DISEÑO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

Internacionales

En Brasil, Chaves et al. (2022) en su indagación gestión financiera y morosidad: un análisis de la deuda clientes de una empresa del Alto Oeste Potiguar. Plantearon como propósito establecer el vínculo entre la gestión financiera y morosidad, de una compañía del Alto Oeste Potiguar. La metodología, alcance descriptivo, enfoque mixto, la muestra fueron 2 informantes, el recojo de datos se realizó a través del análisis documental y la entrevista, los datos cuantitativos por medio de estadística descriptiva y el análisis cualitativo por medio del análisis del discurso. Los hallazgos revelaron que la tasa de morosidad afecta la situación financiera de la organización, obstaculizando su crecimiento e imposibilita reinvertir en el negocio, asimismo no existe un control sobre el incumplimiento de pago, generando riesgo financiero constante al involucrar ventas sin retorno, por lo tanto, se constató que la gerencia financiera se ve perjudicada por la morosidad. Se concluyó que una gestión financiera deficiente conlleva a incrementar la morosidad en una empresa.

En Ecuador, Salán (2023) en su estudio gestión financiera y morosidad en las cooperativas de ahorro y crédito, el propósito fue determinar la influencia de la gestión financiera en la morosidad, la metodología fue de tipo básica, enfoque numérico, alcance correlacional y diseño no experimental, la población y muestra fueron 8 cooperativas, la técnica para recoger los datos fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, los hallazgo mostraron que, existe relación entre la gestión financiera y la morosidad, siendo el $r = -0,778$ lo cual indicó que existe relación fuerte entre las variables, asimismo se halló un p. valor de $0,000 < 0,05$ lo cual permitió objetar la hipótesis nula. Se concluyó que una idónea gestión financiera conlleva a un menor índice de morosidad.

En Colombia, Contreras (2023) en su estudio modelo de gestión para minorar la morosidad en un fondo de clientes del ámbito privado, tuvo como propósito diseñar un modelo de gestión financiera para minorar la morosidad, la metodología fue básica, naturaleza cuantitativa, profundidad correlacional y diseño observacional, la población y muestra fueron 51 afiliados morosos, para la obtención de la información se utilizó la técnica de análisis documental, siendo la ficha de registro documental el instrumento aplicado. Los resultados evidenciaron que el modelo Random Forest logró una exactitud

del 98%, lo que lo convierte al modelo de gestión financiera en una herramienta sumamente recomendable para el estudio del riesgo de incumplimiento de pagos. En conclusión, el modelo de gestión financiera si logro reducir la morosidad en la compañía estudiada.

En Ecuador, Vera (2021) en su estudio gestión financiera y su influencia en la reducción del índice de morosidad en una entidad pública. El propósito fue determinar si la gestión financiera incide en la reducción del índice de morosidad. La metodología de estudio fue aplicada de tipo descriptiva, exploratoria, diseño sin experimento, la población y muestra fueron 382 colaboradores. Los resultados evidenciaron que entre la gestión financiera y la morosidad existe una correlación alta y una idónea planificación financiera, gestión financiera, gestión del riesgo, son los factores fundamentales para una gestión correcta de la morosidad, siendo que una mejor gerencia financiera reduce los índices de morosidad. Se concluye que a una eficiente gestión financiera reduce el índice de morosidad en la compañía.

En Brasil, Dos Santos (2023) en su estudio educación financiera como mecanismo para transformar morosos en inversores. El objetivo fue analizar cómo la educación financiera transforma a personas con deudas en potenciales inversores. La metodología, fue cualitativa con diseño exploratorio, la técnica fue la entrevista. Los hallazgos mostraron que una fracción considerable de participantes no habían recibido formación en finanzas personales y gestionaba sus ingresos sin planificación, lo que derivaba en deudas constantes, tras participar en acciones educativas, los individuos demostraron cambios positivos, como el uso consciente del crédito, elaboración de presupuestos y el inicio de pequeños ahorros e inversiones. En conclusión, la formación financiera permite transformar a los morosos en inversores, siendo que fomenta una mejor canalización de sus recursos financieros.

Nacionales

En Lima, Aedo (2021) en su indagación, gerencia económica y morosidad, planteó como propósito establecer la relación entre la gerencia económica y morosidad, la metodología fue un enfoque cuantitativo, diseño sin experimento de tipo transversal, de naturaleza básica y de alcance descriptivo, correlacional, la muestra fueron 58 participantes, la obtención de datos se efectuó a través de la encuesta y el cuestionario. Los resultados evidenciaron un $r = 0,957$ indicando que la relación se da en un nivel alto

entre la gestión económica y la morosidad, también se halló un p. valor $0,000 < 0,05$ por lo que se refuta la hipótesis nula. Se concluyo que a mayor gestión financiera mayor reducción de la morosidad en la compañía.

En Huancayo, Canales y Simeón (2018) en su indagación gestión financiera para reducir la morosidad, tuvo como finalidad establecer si la gestión financiera reduce la morosidad. En el apartado la metodología fue de tipo aplicada, alcance descriptivo, explicativo y deductivo, el diseño sin experimento, transeccional y correlacional, el instrumento fue el cuestionario y la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, el universo y muestra fueron 60 instituciones. Los resultados revelaron un $r = 0,960$ indicando un vínculo alto entre la gestión financiera y la morosidad, asimismo se halló un $r = 0,909$ indicando que existe una asociación alta entre el planeamiento financiero y la morosidad y un p. valor de $0,000 < 0,50$ lo cual conllevó a refutar la hipótesis nula. Se concluyo que a mejor gestión financiera mayor reducción de la morosidad en las compañías.

En Lima, Pisco et al (2021) en su indagación gestión financiera y morosidad, tuvieron como finalidad evaluar el vínculo entre la gestión financiera y morosidad, la metodología fue de diseño sin experimento, enfoque cuantitativo, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, la población fueron 42 colaboradores de la compañía, a quienes se les administró una encuesta basada en un cuestionario de 25 ítems. Los resultados revelaron un $r = 0,445$ indicando que existe correlación moderada entre la gestión financiera y la morosidad, asimismo se halló un p. valor de $0,000 < 0,05$ lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna. Se concluyó que una idónea gestión financiera conlleva a una mayor reducción de la morosidad en la institución educativa.

En Trujillo, Sono (2023) en su indagación gestión de riesgo crediticio y la morosidad, tuvo como propósito establecer la conexión entre la gestión de riesgo crediticio y la morosidad, la metodología fue básica, enfoque cuantitativo, diseño sin experimento, profundidad correlacional, el universo y muestra fueron 60 asesores de créditos, para obtener la información fue la encuesta y el mecanismo fue el cuestionario, los resultados demostraron un vínculo considerable entre la gestión del riesgo crediticio y la morosidad, siendo $r = 0,718$, y el p. valor de $0,000 < 0,05$ lo cual permitió refutar la hipótesis nula, se concluyó que una mejor gestión del riesgo crediticio conlleva a un mayor control de la morosidad.

En Chiclayo, Puican y Toro (2022) en su indagación tuvieron como finalidad establecer si la gestión del financiamiento se asocia con la morosidad en la empresa en estudio. la metodología fue de tipo básica enfoque cuantitativo, alcance correlacional, diseño no experimental transversal, la población y muestra fueron 20 empleados, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Los resultados revelaron un $r=0,832$, y un $p=0,000$ inferior al 0,05, indicando que existe correlación alta entre la gestión del financiamiento y la morosidad de la empresa. Se concluyó que a mejor gestión del financiamiento mayor ser la reducción de la morosidad en la empresa en estudio.

En Moquegua, Flores y Quino (2024) en su indagación tuvieron como propósito establecer el vínculo entre la gestión financiera y la morosidad en una compañía financiera, la metodología fue de tipo básica, sin experimento, nivel relacional, con un universo y muestra de 23 participantes, para juntar los datos se utilizó la encuesta y el medio para obtener los datos fue la hoja de preguntas, los resultados mostraron que existe una conexión fuerte entre la gestión financiera y la morosidad, siendo la $r=0,964$, y el p. valor de $0,000 < 0,05$ lo cual permitió admitir la hipótesis alterna, asimismo se encontró que la dimensión planificación financiera se asocia en un nivel alto con la morosidad, siendo $r=0,894$, y el p. valor de $0,000 < 0,05$, facultando admitir la hipótesis alterna, se concluyó que ha mayor gestión financiera mayor reducción de la morosidad en la institución.

En Lima, Alvares y Apaza (2024) en su indagación tuvieron como propósito determinar la asociación entre el riesgo de crédito y la morosidad, en la cooperativa de ahorro y crédito Qorilazo, la metodología fue de enfoque numérico con un diseño no experimental y transaccional, la población en estudio fueron 35 participantes, la técnica fue la encuesta y el medio de recojo de datos fue el cuestionario, los resultados evidenciaron un $r=0,922$ y un $p=0,000$ inferior al 0,05, indicando que existe correlación entre la el riesgo financiero y la morosidad en la empresa. Se concluyó que a mejor gestión del riesgo financiero mayor será la reducción de la morosidad.

En Iquitos, Gómez (2022) en su indagación tuvo como finalidad establecer el vínculo entre el financiamiento y la morosidad de instituciones financieras de Loreto, la metodología de estudio fue de enfoque cuantitativo, diseño sin experimento, nivel correlacional, el universo lo constituyeron 51 instituciones financieras, la técnica fue el análisis documental y medio de recojo la ficha de registro documentario, los resultados revelaron que existe relación entre el financiamiento y la morosidad, siendo la $r=0,251$,

y el p. valor de $0,000 < 0,05$, indicando relación preponderante entre estas variables, se concluyó que a mayor financiamiento mayor será la morosidad en las entidades bancarias.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Gestión financiera

Definición conceptual

La gestión financiera para Pérez (2023) es el acervo de procedimiento y decisiones que permiten a la compañía, planificar, evaluar y monitorear sus recursos financieros, con la finalidad de maximizar su valor, asegurar utilidades, y sostener un equilibrio entre el riesgo y beneficio en un entorno volátil. Esta gestión articula al análisis financiero, la planeación estratégica, siendo fundamental para una racional toma de decisiones en el plazo inmediato.

Asimismo, Trujillo et al. (2021) mencionaron que es el conjunto de procesos, técnicas y acciones, implementadas para administrar de forma efectiva los recursos monetarios de una compañía, con la finalidad de avalar su estabilidad, desarrollo y rentabilidad. Esta gestión involucra operaciones como la previsión, la evaluación y la implementación de monitoreo financiero, lo cuales coadyuven a tomar decisiones tanto estratégicas como operativas en razón a los propósitos empresariales.

Por otro lado, Haro y Rosario (2017) Indicaron que es el procedimiento a través del cual una compañía prevé, estructura y monitorea sus recursos monetarios a plazo inmediato, con la finalidad de garantizar la liquidez de sus actividades cotidianas y maximizar la utilización de su capital de trabajo. En este proceso se realizan un manejo efectivo del activo circulante, del apalancamiento de sus activos corrientes y de la planificación de tesorería, coadyuvando a la compañía a tomar decisiones acertadas que garanticen su solvencia y rentabilidad.

Dimensiones

Planificación financiera: es un proceso estratégico por el cual las compañías definen sus metas financieras a inmediato, mediano y largo plazo, estableciendo rutas viables para ser alcanzadas. Este procedimiento permite adelantarse a las necesidades de recursos, maximizar la utilización de capital y tomar decisiones que garanticen la sostenibilidad financiera de la empresa. Suministra un marco organizado para pronosticar entradas, salidas y el flujo de caja, coadyuvando a reducir la incertidumbre y lograr

efectividad operativa. Una planeación correcta aumenta la rentabilidad y vigoriza la toma de decisiones en contexto volátiles (Cibrán et al., 2013).

Entre los indicadores que lo constituyen a la dimensión planificación financiera están: objetivos financieros son metas cuantificables que una organización establece para guiar el rendimiento económico y avalar su sostenibilidad en el plazo futuro. Estos objetivos incluyen la maximización de beneficios, el crecimiento de ingresos, la eficiencia de los costes y la vigorización de la rentabilidad. Establecer objetivos financieros claros permite a las empresas planificar estratégicamente, asignar recursos eficientemente y evaluar su crecimiento hacia la consecución de los propósitos económicos (Fajardo y Soto, 2017).

Las estrategias financieras son planes y acciones diseñados para gestionar eficientemente los medios económicos de una compañía, con la intención de lograr los propósitos financieros. Estas tácticas comprenden decisiones asociadas a inversión, obtención de fondos, control de riesgos y políticas de reparto de utilidades. La ejecución de enfoques financieros efectivos permite a las compañías maximizar su rendimiento monetario y responder con flexibilidad a las variaciones del entorno macroeconómico y garantizar su posición competitiva en la industria (Cortés, 2021).

La toma de decisiones en el campo financiero, supone tamizar la opción más favorable entre las diversas posibilidades, con la intención de lograr las metas financieras de una compañía. Este proceso exige examinar datos contables y valorar el riesgo tomando en cuenta tanto el inmediato y largo plazo. Una decisión acertada resulta clave para la consolidación financiera de la compañía y su capacidad para ajustarse a los cambios de contexto económico (Huacchillo et al., 2020).

Gestión de financiamiento: es el acervo de operaciones enfocadas a identificar, examinar y clasificar la mejor fuente de recursos financieros, para la operación y expansión de una compañía. Su propósito es avalar la disposición de medios financieros al menor coste posible y en condiciones favorables. Esto conlleva a evaluar diversas modalidades de créditos, inversión de capitales y otras formas de financiamiento, ajustándose a los propósitos estratégicos de la compañía. Este manejo favorece al desarrollo permanente y a la solidez de estructura financiera (Ramírez & Palacín, 2022).

Entre sus indicadores que lo constituyen a la dimensión gestión financiamiento están: fuentes de financiamiento que constituyen las distintas vías por medio de las cuales

una corporación puede obtener recursos monetarios para operar y expandirse en el mercado. Estas alternativas se fraccionan en internas, como las utilidades retenidas, y externas, como los préstamos financieros, la colocación de acciones o la emisión de bonos, la correcta categorización de las vías de apalancamiento depende de los factores como el coste de capital, el grado de riesgo y la composición de la estructura financiera (Pilay et al., 2019).

La tasa de interés constituye el valor del dinero a lo largo del tiempo y es un componente básico en la toma de decisiones financiera y económica (BCR, 2024).

La capacidad de pago que hace alusión a la aptitud de una entidad para atender sus compromisos monetarios dentro de los tiempos establecidos. Esta facultad se analiza teniendo en cuenta los ingresos, egresos y deudas actuales e historial de pago. Contar con una sólida capacidad de pago es esencial para conseguir apalancamiento y prevenir la falta de pago, pues refleja la solvencia y la conducta responsable del solicitante (Rodrigue, 2021).

Gestión de riesgo financiero: involucra identificar, examinar y reducir los posibles escenarios adversos, que pueden perjudicar la estabilidad financiera de una compañía, como cambios en la industria, falta de pago, ajustes en las tasas de crédito o crisis financieras. Esto exige la utilización de mecanismos analíticos y directrices proactivas, orientadas a mitigar pérdidas y avalar el funcionamiento de la compañía. De la misma forma fomenta un enfoque corporativo orientado a la anticipación y la elección acertada, avalando una mayor capacidad de respuesta, frente a escenarios imprevisibles (Fernández et al., 2021).

Entre los indicadores que conforman la dimensión gestión de riesgo financiero están: políticas de riesgo que viene hacer los lineamientos definidos por una organización para identificar examinar y gestionar el riesgo financiero que puede afectar el curso de los objetivos. Estas directrices comprenden los mecanismos para minorar los riesgos, delegar roles y establecer los márgenes de exposición. La adopción de tácticas de manejo de riesgos bien establecidas favorece a la compañía para anticiparse a ciertas contingencias y realizar elecciones financieras informadas así poder para cuidar sus activos (Diéguez et al., 2020).

El riesgo de inversión es el riesgo que una inversión genera un rendimiento diferente al esperado, lo que puede conducir a la bancarrota. Este riesgo puede originarse

por factores de mercado, económicos, políticos o específicos del emisor. Evaluar y gestionar el riesgo de inversión es esencial para los inversores, ya que les permite tomar decisiones alineadas con su tolerancia al riesgo y objetivos financieros (Muñoz, 2020).

El control financiero que viene hacer el procedimiento mediante el cual una corporación monitorea y supervisa sus actividades económicas con la finalidad de avalar la consecución de sus metas. Este seguimiento involucra el cotejo entre los resultados conseguidos y los programados. Un sistema de monitoreo financiero permite a las compañías usar mejor sus medios financieros e incrementar sus ganancias y asegurando su viabilidad en el plazo largo. (Parra & La Madriz, 2017).

Teoría de la Estructura de Capital

Origen y evolución: Esta teoría establece que, en un mercado perfecto, la organización del capital afecta el valor de una corporación. Con el transcurrir el tiempo, se añade elementos como tributos, el coste de quiebra, y la asimetría de datos, elaborando un enfoque más real. Su cambio a incidido absolutamente en la dirección financiera actual, al permitir evaluar como la combinación de la deuda y capital propio, pueden repercutir en el valor y riesgo económico de una compañía (Rivera, 2002).

Definición general de la teoría: La teoría asevera que el valor de un negocio no está supeditado de cómo se apalanca con capital ajeno o propio, si no su poder para propiciar beneficios. No obstante, al añadir tributos y costes financieros, una organización eficiente puede minorar el coste medio de capital. En ese sentido, optar por apalancarse mediante deuda o con acciones tiene efectos relevantes en la rentabilidad y riesgo del negocio. La teoría proporciona un esquema para comprender como debe estructurarse la parte financiera de la compañía para propiciar eficiencia y valor en el mercado (Rivera, 2002).

Fundamentos o principios clave: Se fundamenta en que un entorno sin impuestos y roces el esquema de efectivo es importante. Pero en un escenario real, donde existen impuesto y costes de quiebra, la deuda. Pero en el campo real, donde existen cargas fiscales y costes de insolvencia, la deuda puede ser ventajosa porque disminuye la carga fiscal. Otro principio es el balance entre el riesgo económico y el ahorro fiscal, siendo que un endeudamiento excesivo aumenta la probabilidad de insolvencia. También se pone en relieve la relevancia del coste medio ponderado WACC, como medida básica para cuantificar la eficacia de la estructura económica establecida (Rodríguez, 2011).

Aplicación en la gestión financiera: Dicha teoría orienta las decisiones respecto como mezclar el endeudamiento y los medios económicos, para apalancar actividades y proyectos. Se ejecutan en la planeación financiera con el fin de identificar una estructura que reduzca el coste de capital y genere eficiencia en el valor empresarial. Además, es útil para evaluar los procedimientos de fusiones, compras y decisiones de recapitalización. En la práctica permite preservar un balance económico adecuado, evitando niveles excesivos de deuda y una alta dependencia de capital social, lo que favorece a una dirección económica más eficiente, orientada a un crecimiento permanente de la compañía (Zambrano & Acuña, 2011).

Ventajas o aportes: Entre sus principales contribuciones se destaca la señal capacidad para sustentar como las elecciones de apalancamiento inciden en el valor de la compañía. Asimismo, favorece a una administración efectiva del capital, reduce los costes de apalancamiento y mejora la rentabilidad del patrimonio. No obstante, representa un mecanismo valioso para la negociación con inversionistas e instituciones crediticias. También establece los fundamentos teóricos para evaluar el riesgo financiero y definir los parámetros adecuados de apalancamiento. Su comprensión conceptual, lo convierte en un esquema referente y esencial tanto en la formación académica como en la práctica financiera a nivel institucional (Zambrano & Acuña, 2011).

Críticas o limitaciones: se le cuestiona por asumir que existe un mercado ideal sin imperfecciones, algo alejado de la realidad. No considera factores como la volatilidad del mercado, restricciones legales o culturales y los comportamientos irracionales de los inversores. También se ha cuestionado su utilidad en empresas pequeñas, donde el acceso a capital es limitado. Además, no toma en cuenta el cambio de los porcentajes de interés ni el efecto de la inflación. Por ello, se recomienda complementar esta teoría con análisis más cualitativos y contextuales en la gestión financiera (Zambrano & Acuña, 2011).

1.2.2. Morosidad

Definición conceptual

Según García et al. (2021) es la falta de responsabilidad de un adquirente frente a su deber de pago hacia una persona o entidad. Este comportamiento puede ser resultado de diversas causas, como carencia de liquidez, falta de responsabilidad o situaciones imprevistas. La morosidad afecta la seguridad financiera de las corporaciones

especialmente en sectores como el inmobiliario, la educación, donde los pagos son recurrentes y esenciales para el funcionamiento.

Según Madrid y Zambrano (2023) es resultado de la falta de pago por parte de los adquirentes de bienes o servicios de una entidad. La morosidad está influenciada por las fases económicas; en períodos de bonanza económica, la morosidad tiende a disminuir, mientras que, en épocas de crisis, puede incrementarse debido a factores como el desempleo y el cierre de negocios.

Según Hinostroza (2021) la morosidad lo define como la falta de pago por parte de los clientes respecto a las obligaciones adquiridas con algunas entidades. Este comportamiento afecta directamente la rentabilidad de las empresas financieras.

Dimensiones

Morosidad temprana: se basa a la falta de responsabilidad inicial en el pago de los deberes financieros por parte del deudor, generalmente dentro de un período corto, como los primeros 30 días posteriores al vencimiento de la cuota. Puede originarse por deficiencias transitorias de liquidez o por fallos en la dirección administrativa. Detectar esta situación de forma oportuna permite poner en marcha acciones de cobro anticipado y establecer planes de recuperación que impidan un mayor deterioro en la cartera crediticia. Abordar esta fase es crucial para preservar la estabilidad económica de una institución (Espinoza& Yurivilca, 2023).

Entre sus indicadores que lo conforman a la dimensión morosidad temprana están: recordatorios de pago, que trata de notificaciones enviadas a los clientes con deberes pendientes, con la intención de informarlas respecto al vencimiento o retraso de sus deberes económicos. Estos avisos, ya sean digitales o impresos buscan esencialmente bajar la cartera vencida y conservar un vínculo positivo con el usuario y avalar la liquidez de la compañía. Contar con un mecanismo efectivo de alerta propicia un manejo financiero sólido (Villena & Guerrero, 2021).

Las reprogramaciones de pagos que son convenios realizados entre las instituciones acreedoras y prestatarios para modificar los términos iniciales de un compromiso financiero, usualmente mediante la ampliación de los plazos o el cambio de los importes a pagar. Este medio se utiliza cuando el deudor atraviesa dificultades temporales para poder cumplir con sus deberes financieros, permitiendo prevenir el

incumplimiento y cuidar la relación con el prestatario. La restructuración deber formalizarse y ser aceptada mutuamente por ambas partes (Camacho, 2015).

La atención personalizada que implica suministrar una atención exclusiva y proactiva, ajustada a las características del usuario con la intención de recordarle sus compromisos financieros pendientes y proponer alternativas de restructuración o refinanciamiento y actuar de forma proactiva por medio de mecanismos directos como llamadas y comunicaciones individuales. Su objetivo es mantener una buena relación con el cliente, preservar su historial crediticio y asegurar la recuperación oportuna del crédito (Rivera & Mas, 2016).

Morosidad vencida: hace hincapié al incumplimiento perenne en el pago de sus obligaciones financiera, usualmente excediendo los 30 días, lo que impacta adversamente en la calidad de la cartera de préstamos. Este grado de morosidad revela un riesgo elevado de incobrabilidad y demanda, y la implementación de mecanismos de recuperación más rígidos. Denotando fallas en el manejo de los créditos y requiere un seguimiento constante para impedir su avance hacia situaciones más severas, como procesos legales. La adecuada tamización y evaluación de estos casos, resultan claves para una gerencia financiera informada y efectiva (Mosso, 2019).

Entre sus indicadores que lo constituyen a la dimensión morosidad vencida están: Refinanciamiento del pago que es el procedimiento mediante el cual un prestatario reemplaza una obligación financiera vigente por otra nueva, usualmente con condiciones más favorables, como tasas de interés reducidas o extensión de plazos de pago. Esta táctica le permite al deudor maximizar su liquidez, bajar costes del endeudamiento y prevenir situaciones de impago. El refinanciamiento debe evaluarse cuidadosamente para asegurar que los beneficios superen los costos asociados (Chirán et al., 2024).

La renegociación del pago que es un proceso mediante el cual el deudor y el acreedor pactan modificar las condiciones originales de una obligación financiera, como plazos, montos o tasas de interés, para adaptarse a nuevas circunstancias. Esta práctica busca evitar el incumplimiento, preservar la relación comercial y encontrar soluciones mutuamente beneficiosas. La renegociación debe formalizarse mediante un acuerdo que refleje los nuevos términos pactados (Esquivias, 2022).

Morosidad judicializada: se da cuando una entidad financiera decide emprender acciones judiciales contra el prestatario debido al incumplimiento de sus deberes

financieros, luego de haber agotado los mecanismos administrativos. Esta acción trae consigo gastos adicionales y demoras en los tiempos de resolución, lo que daña tanto al acreedor como al obligado. Constituye una fase sensible del procedimiento de recuperación, en la que riesgo de incobrabilidad aumenta exponencialmente. Una gestión proactiva disminuye la repetición de estos casos, optimizando el rendimiento del sistema crediticio (Portalanza et al., 2019).

Entre sus indicadores que lo componen a la dimensión Morosidad judicializada están: las negociaciones judiciales que son procesos de diálogo y acuerdo que se desarrollan dentro del ámbito judicial entre acreedor y deudor, con la finalidad de resolver una controversia sin necesidad de llegar a una sentencia. Esta puede abarcar convenios de abono, restructuración financiera o bajar el monto impago, y por lo general son gestionados bajo la supervisión de un mediador. Promueve la solución breve de divergencias, menguando los gastos legales y achicando los plazos de los procesos judiciales (Herrera, 2016).

La aplicación de cláusulas resolutorias que es una disposición contractual que faculta a una de las partes extinguir el acuerdo en caso de que la contraparte incurra en un incumplimiento. Su ejecución exige que la falta este debidamente precisada y que la parte agraviada comunique formalmente su decisión de poner fin al contrato. Esta estipulación salvaguarda los derechos de ambas partes y ofrece una vía jurídica para afrontar incumplimientos de acuerdos (Herrera, 2016).

El embargo preventivo que es una medida cautelar dictada por una autoridad judicial que busca asegurar el cumplimiento de una posible sentencia futura, inmovilizando bienes del deudor mientras se resuelve el proceso. Se aplica cuando existen indicios razonables de que el deudor podría enajenar sus bienes para evadir el cumplimiento de sus obligaciones. Su finalidad es garantizar que haya activos disponibles para satisfacer la deuda en caso de fallo favorable al acreedor (Cardona, 2020).

La reventa del bien que consiste en la comercialización de un bien que fue recuperado o embargado a un deudor, con el propósito de obtener liquidez para cubrir la deuda pendiente. El bien se oferta al valor que prevalece en el mercado en ese momento, asegurando transparencia y razonabilidad en la transacción. Es común en procesos de ejecución forzada donde no se llega a un acuerdo de pago (Hostiou, 2019).

Modelo Predictor de la Morosidad

Origen y evolución: El prototipo Predictor de la Morosidad se configura como un mecanismo analítico y estadístico diseñado para anticiparse al incumplimiento en el pago de los solicitantes de créditos, sus inicios de este se remontan al siglo XX, donde se usaban esquemas como la regresión logística los árboles de la decisión para estimar la probabilidad de impago. Con el surgimiento de la tecnología este enfoque a añadido procedimiento inéditos como el análisis multivariable, el aprendizaje automático y las redes neuronales artificiales (Guillén & Peñafiel, 2018).

Definición general del modelo: Es un mecanismo que, basado en variables históricas y actuales tanto del solicitante de crédito como del contexto financiero, descifra la probabilidad que un usuario incurra en retrasos en los pagos en un plazo señalado, se estriba en información como ingresos, edad, conducta de pagos pasados, el grado de endeudamiento y la estabilidad laboral, para producir una puntuación o examinación del riesgo. Su finalidad es proveer y menguar el riesgo crediticio antes que este se concrete (Guillén & Peñafiel, 2018).

Fundamentos o principios clave: Se estriba en principios de análisis predictivo, probabilidad condicional y segmentación de riesgos. Considera que la morosidad no es aleatoria, sino que responde a patrones identificables en los datos. El modelo trabaja bajo el supuesto de que existen variables que influyen significativamente en la probabilidad de impago. También se fundamenta en la actualización constante de datos y retroalimentación del sistema, lo cual permite mejorar la precisión de las predicciones conforme se acumula información nueva (López, 2013).

Aplicación en la morosidad: se utiliza en la examinación automatizada del riesgo crediticio, en el manejo de la cartera de clientes y en los mecanismos de alerta temprana ante tentativas de incumplimiento, las instituciones financieras lo emplean para determinar la aprobación o rechazo de un crédito, establecer el monto a financiar, la tasa crediticia y decidir el tipo de seguimiento para cada tipo de usuario. Asimismo, sirve para establecer las acciones diferenciadas de cobranza y estimar las provisiones para las perdidas por el riesgo crediticio. Es ampliamente utilizado por entidades financiera, entidades municipales, cooperativas de ahorro y créditos, así como por compañías Fintech (Díaz, 2014).

Ventajas o aportes: Entre sus ventajas más preponderantes resalta la habilidad para reducir y controlar el riesgo, así como para mejorar la calidad de la cartera de financiamiento, es más rápido en el procedimiento de análisis y permite una clasificación más detallada de los clientes. Además, tiene la capacidad de articular volúmenes extensos de información y ajustarse a los diferentes escenarios mediante la utilización de algoritmos sofisticados. Coadyuva a una toma de decisiones basada en evidencias y permite prever situaciones de morosidad con gran precisión (López, 2013).

Críticas o limitaciones: entre las limitaciones es la dependencia de la integridad y accesibilidad de la información. Si la información es incompleta o desactualizada, las predicciones pueden ser erróneas. Además, algunos modelos pueden ser poco transparentes, especialmente aquellos basados en inteligencia artificial, lo que obstaculiza la interpretación de los hallazgos. Otra crítica es que puede replicar sesgos históricos si no se ajusta correctamente, afectando injustamente a ciertos grupos poblacionales (López, 2013).

Modelo de calificación del riesgo de morosidad

Origen y evolución: Este modelo fue diseñado en América Latina, en un contexto donde se identificaba que los factores personales y sociales del deudor influyen considerablemente en la capacidad y voluntad de pago. propusieron un enfoque basado en características individuales y sociales como el nivel educativo, tipo de empleo, ingresos, historial crediticio y cultura financiera. Este enfoque fue acogido en estudios posteriores sobre morosidad en microfinanzas y crédito al consumo (Schreiner, 1999).

Definición general del modelo: El modelo socioeconómico del deudor plantea que la morosidad se explica por una combinación de condiciones socioeconómicas personales y el contexto social del prestatario. Factores como el bajo nivel de instrucción, ingresos irregulares o empleo informal elevan el riesgo de incumplimiento. A diferencia de modelos puramente financieros o macroeconómicos, este se enfoca en el perfil y comportamiento del cliente, poniendo en relieve la preponderancia de la inclusión financiera y la educación como mitigantes del riesgo de morosidad (Villarreal et al., 2010).

Fundamentos o principios clave: Se basa en que la morosidad no solo depende de la capacidad económica sino también de la cultura de pago, el conocimiento financiero y la estabilidad laboral. También considera la informalidad como un factor de

vulnerabilidad. Otro principio clave es que los aspectos psicológicos y sociales, como la presión familiar o la percepción del endeudamiento, también influyen en la decisión de pago. Este modelo se apoya en teorías del comportamiento y la sociología económica (Villarreal et al., 2010).

Aplicación en la morosidad: Este modelo es útil para instituciones que otorgan microcréditos, préstamos de consumo y crédito educativo. Permite segmentar mejor la cartera, adaptar las condiciones del crédito y diseñar estrategias de cobranza más empáticas y efectivas. También se aplica para diseñar programas de educación financiera y campañas de concienciación. En la práctica, apoya el diseño de productos más inclusivos y adecuados a la realidad de los prestatarios vulnerables.

Ventajas o aportes: Su principal aporte es que visibiliza la dimensión humana de la morosidad, permitiendo intervenciones más focalizadas y personalizadas. Ayuda a reducir la exclusión financiera al entender los obstáculos reales que enfrentan los clientes. También aporta a la sostenibilidad del crédito en poblaciones de bajos ingresos. Además, permite a las entidades financieras mejorar su reputación social y desarrollar estrategias de responsabilidad financiera (Villarreal et al., 2010).

Críticas o limitaciones: Una limitación es que puede ser difícil de cuantificar, al basarse en variables cualitativas o subjetivas. También se le critica por enfocarse demasiado en el prestatario y dejar de lado la gerencia interna del crédito por parte de la entidad crediticia. Requiere mayor inversión en análisis social y seguimiento personalizado. En contextos de alta inflación o crisis, sus recomendaciones pueden ser insuficientes para controlar la morosidad estructural (Villarreal et al., 2010).

Críticas o limitaciones: Se le cuestiona por asumir la existencia de un mercado completamente eficiente sin imperfecciones algo alejado de la realidad. No considera factores como la volatilidad del mercado, restricciones legales o culturales y los comportamientos irracionales de los inversores. También se ha cuestionado su utilidad en empresas pequeñas, donde el acceso a capital es limitado. Además, no toma en cuenta el cambio de los porcentajes de interés ni el efecto de la inflación. Por ello, se recomienda complementar esta teoría con análisis más cualitativos y contextuales en la gestión financiera (Zambrano & Acuña, 2011).

1.3. Operacionalización

Variable gestión financiera

Definición conceptual: para Pérez (2023) es el acervo de procedimientos y decisiones que permiten a la compañía, planificar, evaluar y monitorear sus recursos financieros, con la finalidad de maximizar su valor, asegurar utilidades, y sostener un equilibrio entre el riesgo y beneficio en un entorno volátil. Esta gestión articula al análisis financiero, la planeación estratégica, siendo fundamental para una racional toma de decisiones en el plazo inmediato.

Definición operativa: la variable gestión financiera se medirá mediante un cuestionario de 18 ítems en escala Likert de 1 a 5, evaluando la planificación financiera, gestión del financiamiento y la gestión del riesgo financiero.

Variable morosidad

Definición conceptual: según García et al. (2021) es la falta de responsabilidad de un adquirente frente a su deber de pago hacia una persona o entidad. Este comportamiento puede ser resultado de diversas causas, como carencia de liquidez, falta de responsabilidad o situaciones imprevistas. La morosidad afecta la seguridad financiera de las corporaciones especialmente en sectores como el inmobiliario, la educación, donde los pagos son recurrentes y esenciales para el funcionamiento.

Definición operativa: la variable morosidad se medirá mediante un cuestionario de 18 ítems en escala Likert de 1 a 5, evaluando la morosidad temprana, morosidad vencida y morosidad judicializada.

Tabla 1*Operacionalización de variables*

Variabl e	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión financiera	1.1. Planificación financiera	1.1.1. Objetivos financieros 1.1.2. Estrategias financieras 1.1.3. Toma de decisiones	Escala ordinal
	1.2. Gestión de financiamiento	1.2.1. Fuentes de financiamiento 1.2.2. Tazas de intereses 1.2.3. Capacidad de pago	Escala ordinal
	1.3. Gestión de riesgo financiero	1.3.1. Políticas de riesgo 1.3.2. Riesgo de inversión 1.3.3. Control financiero	Escala ordinal
Morosidad	2.1. Morosidad temprana	2.1.1. Recordatorios de pago 2.1.2. Reprogramaciones de pago 2.1.3. Atención personalizada	Escala ordinal
	2.2. Morosidad vencida	2.2.1. Refinanciamiento del pago 2.2.2. Renegociación del pago 2.2.3. Aplicación de cláusulas resolutorias	Escala ordinal
	2.3. Morosidad judicializada	2.3.1. Negociaciones judiciales 2.3.2. Embargo preventivo 2.3.3. Reventa del bien	Escala ordinal

Nota. elaboración propia

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de investigación

- 2.1.1. **De acuerdo a su enfoque:** La indagación fue cuantitativa según Creswell & Creswell (2023) este se estriba en el recojo y evaluación de información numérica y estadística para explicar fenómenos, identificar patrones y corroborar hipótesis, para generalizar resultados. El estudio fue cuantitativo siendo que los resultados referentes a la gestión financiera y morosidad serán expresados de forma numérica y estadística con el propósito de establecer relaciones y generalizar los hallazgos.
- 2.1.2. **De acuerdo a su fin:** La indagación fue aplicada según Hernández y Mendoza (2018) se caracteriza por tener como propósito principal la solución de problemas específicos, usando teorías y modelos para intervenir o mejorar una situación en un contexto específico. La indagación fue de tipo aplicada porque buscará proponer alternativas solución al problema de la morosidad producto de la deficiente gestión financiera en la Inmobiliaria Los Titanes S.A.C. en el año 2025.
- 2.1.3. **Por su alcance:** La indagación fue de alcance correlacional según Valderrama y Vásquez (2019) ya que busca medir el nivel de relación entre dos o más constructos, sin establecer causalidad directa, en este alcance se analiza cómo una variable puede asociarse con otra en determinado contexto. El estudio fue correlacional porque buscará medir la relación y fuerza de asociación entre la gestión financiera y la morosidad.
- 2.1.4. **Por su periodo:** El estudio fue transversal, según Bernal (2016) se caracteriza por recoger los datos de la indagación en un único momento o periodo de tiempo. El estudio fue transversal ya que los datos referentes a la gestión financiera y morosidad se recogerán en un solo periodo de tiempo.

2.2. Diseño de contrastación de hipótesis

- 2.2.1. **Diseño metodológico:** la actual indagación fue no experimental según Arias y Covinos (2021) ya que no se manipulará los constructos independientes, sino se analizan los, fenómenos en su estado natural y tan solo se analizará y medirá. En el caso del estudio fue sin experimento porque solo se analizará y medirá la relación entre los constructos, gestión financiera y morosidad sin ejercer manipulación deliberada en ninguna de las variables independientes.

2.3. Población y muestra

- 2.3.1. **Población:** La población según De Sordi (2024) es el acervo de componentes o seres que poseen cualidades comunes y en las cuales recae la indagación. La

población de estudio estuvo constituida por 37 colaboradores y todos los estados financieros de la empresa inmobiliaria del periodo 2024 -2025.

La unidad de análisis, según Stewart (2022) hace hincapié a la entidad principal de la indagación, puede ser personas, instituciones, objetos sociales, su clasificación idónea es crucial, ya que incide en la forma que se recogen y analizan los datos. En el estudio se tuvo como unidad de análisis a los colaboradores y, asimismo, a los estados financieros de la empresa inmobiliaria.

Tabla 2

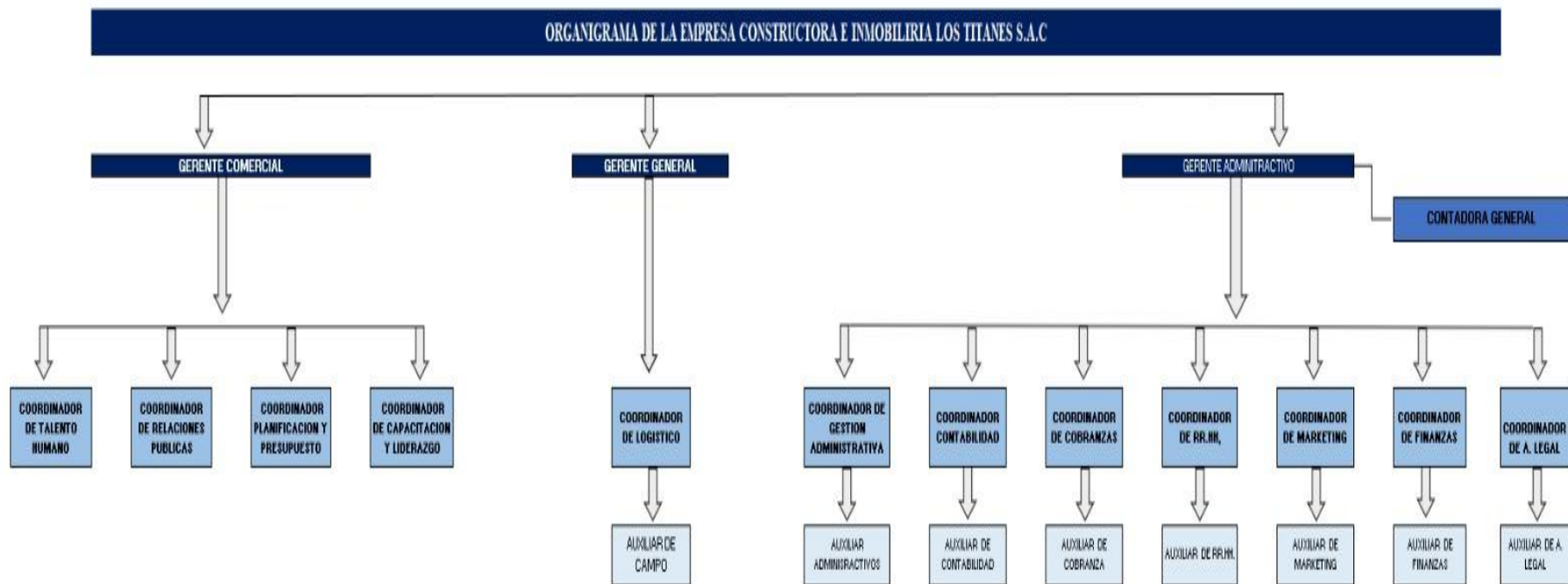
Población

Cargo	Cantidad
Gerente General	1
Gerente Comercial	1
Contador	1
Administrador	1
Coordinador Administrativo	1
Asistente Administrador	5
Coordinador de finanzas	1
Coordinador de Tesorería	1
Coordinador de cobranza	1
Asistentes de cobranza	6
Coordinador de Contabilidad	2
Asistente de contabilidad	5
Jefes comerciales	4
Total	30

Nota. elaboración propia

Figura 1

Organigrama de la empresa constructora inmobiliaria los Titanes S.A.C.



Nota. El organigrama evidencia la estructura organizacional y los niveles jerárquicos de la compañía.

2.3.2. La muestra: La muestra censal según Walliman (2022) incluye a todos los elementos de una población, especialmente cuando esta es pequeña y accesible. En el estudio debido que la población fueron 30 subordinados se optó por una muestra censal en la cual se tomó a la totalidad de la población, además se consideró a los 4 estados financieros del periodo 2024 – 2025.

Tabla 2
Muestra

Cargo	Cantidad
Gerente General	1
Gerente Comercial	1
Contador	1
Administrador	1
Coordinador Administrativo	1
Asistente Administrador	5
Coordinador de finanzas	1
Coordinador de Tesorería	1
Coordinador de cobranza	1
Asistentes de cobranza	6
Coordinador de Contabilidad	2
Asistente de contabilidad	5
Jefes comerciales	4
Total	30

Nota. elaboración propia

2.3.3. Muestreo: La técnica que se aplicó fue no probabilístico intencional según Creswell y Creswell (2023) es la clasificación voluntaria de los participantes, eventos o casos que tienen rasgos importantes para el problema de estudio, siendo que los participantes se escogieron por criterio propio.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información

2.4.1. Técnicas: En la indagación se utilizó la encuesta según, Ñaupas et al. (2018) permite recoger data directa de los partícipes de manera metódica y ordenada, recogiendo las percepciones y opiniones, de forma eficiente, posibilitando el análisis estadístico. En el estudio se utilizó la encuesta siendo este un procedimiento eficiente para recoger los datos concernientes a la gestión financiera y morosidad.

2.4.2. Instrumentos: El cuestionario, según Bernal (2016) está constituido por preguntas cerradas de tipo Likert, siendo ideal para estandarizar las respuestas y facilitar su codificación y análisis cuantitativo, asegurando que los encuestados interpreten las preguntas de manera similar, aumentando la confiabilidad de los datos. En el estudio se utilizó el cuestionario como instrumentos el cual estará constituido por 18 enunciados tipo Likert para la variable gestión financiera y 18 enunciados para la variable morosidad, asimismo se validará por medio del juicio de expertos y al mismo tiempo se evaluará su confiabilidad por medio de Alfa Cronbach.

Tabla 3
Barómetro Alfa de Cronbach

Valores	Resultados
0.9-1.0	Excelente
0.8-0.89	Buena
0.7-0.79	Aceptable
0.6-0.69	Cuestionable
0.5-0.59	Pobre
0.4-0.49	Inaceptable

Nota. Paniagua y Condori (2018).

Tabla 4
Fiabilidad del cuestionario de la gestión financiera

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.806	18

Nota. obtenido del Spss

Según los resultados de la tabla 4 arrojados por medio del Alfa de Cronbach se halló un índice de 0,806 indicando que el instrumento referente a la gestión financiera posee un nivel bueno de confiabilidad para recoger los datos.

Tabla 5
Fiabilidad del cuestionario de morosidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.932	18

Nota. obtenido del Spss

Según los resultados de la tabla 5 arrojados por medio del Alfa de Cronbach se halló un coeficiente 0,932 indicando que el instrumento referente a la morosidad posee un nivel bueno de confiabilidad para recoger los datos.

2.4.3. Equipos y materiales: para la elaboración de la indagación se utilizó equipos esenciales como computadora portátil, así como software especializado (Spss y Excel), También se emplearán dispositivos de almacenamiento externo como (USB), asimismo se utilizó instrumentos estadísticos impresos como cuestionarios estructurados, libros de metodología de la investigación, además hojas bond, libretas, marcadores y otros insumos de papelería para registrar notas y organizar información.

2.4.4. Procesamiento de datos: la tamización de la información recogida se inició con la depuración y revisión de los cuestionarios, luego se realizó la codificación, asignando valores de acuerdo a la escala Likert, posteriormente los datos fueron almacenados y procesados en el software estadístico SPSS, para luego expresar los datos en estadística descriptiva (frecuencias y porcentajes). Seguido la estadística inferencial para establecer el vínculo entre ambos constructos y por último el análisis de los hallazgos en razón de los objetivos e hipótesis.

2.5. Aspectos éticos de la investigación

Para el desarrollo de la indagación se acató aspectos éticos fundamentales. En primer lugar, se cumplió con la normativa ética de la UNPRG, conforme a la Resolución N.º 624-2021-CU del 30 de diciembre de 2021, garantizando que todo el procedimiento de investigación se ejecute de manera íntegra, honesta y transparente, soslayando el plagio, la manipulación y falsificación de datos, y respetando la propiedad intelectual mediante el uso correcto de citas y referencias bajo la Norma APA 7.^a edición. Asimismo, se acatará el Reglamento del Comité de Ética para la Investigación, aprobado en la misma fecha, asegurando el respeto de los derechos de los participantes a través del consentimiento informado, la reserva de sus datos personales y la confidencialidad de la información de la inmobiliaria, considerando que los datos recolectados serán utilizados exclusivamente con fines académicos. En este marco, los instrumentos de recolección de datos serán sometidos a validez de contenido mediante juicio de expertos, garantizando su pertinencia, claridad y coherencia con los objetivos del estudio; del mismo modo, la confiabilidad de los datos se realizó a través del coeficiente Alfa de Cronbach, lo que permitirá asegurar la consistencia interna de los instrumentos aplicados. Finalmente, se

garantizó la originalidad, rigurosidad y responsabilidad social del estudio, manteniendo un comportamiento ético en el recojo e interpretación de los datos, contribuyendo a la generación de un conocimiento fiable y pertinente que fortalezca la gestión financiera y la reducción de la morosidad en la compañía estudiada.

CAPÍTULO III RESULTADOS

3.1 Análisis e interpretación de los datos recolectados según técnica de encuesta

3.1.1 Resultados de las opiniones de los informantes

Tabla 6

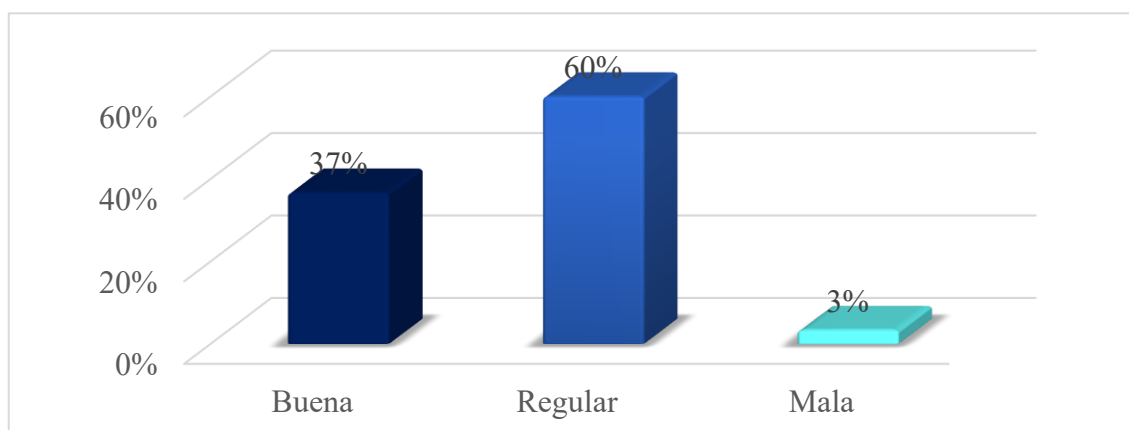
Nivel de gestión financiera

Alternativas	Rango	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Bueno	66-90	11	37%	37%	37%
Regular	42-65	18	60%	60%	97%
Malo	18-41	1	3%	3%	100%
Total		30	100%	100%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 2

Nivel de gestión financiera



Nota. Obtenido de la encuesta.

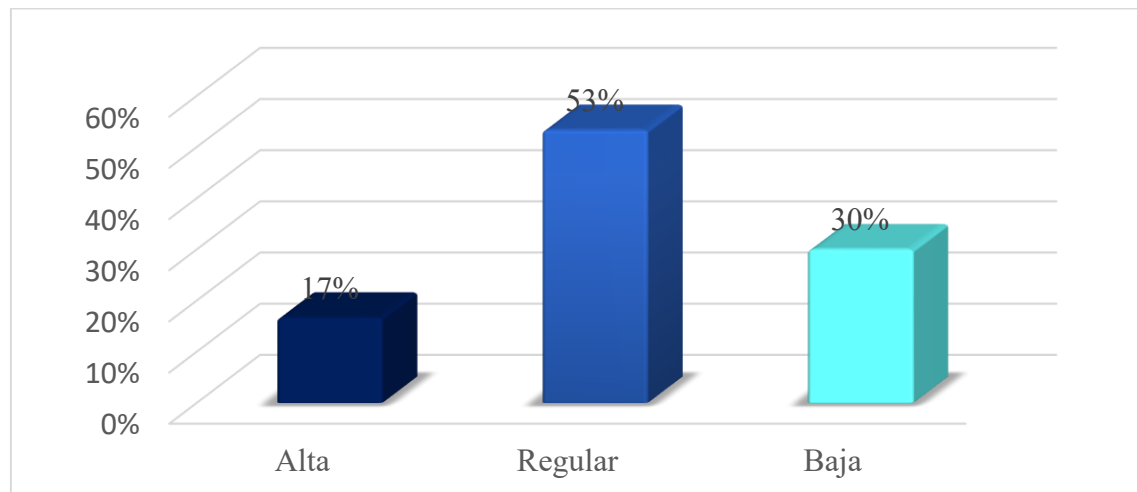
Se aprecia en la tabla 6 que el 60% de participantes percibe la gestión financiera como regular, indicando que la planificación financiera, gestión del financiamiento y la gestión del riesgo se ejecutan con ciertas limitantes. Estos hallazgos indican que la gestión financiera no es deficiente, pero tampoco es óptima para gestionar los recursos monetarios de la compañía. Asimismo, el 37 % considera buena la gestión financiera, sin embargo, este porcentaje no es mayoritario, lo que evidencia que dichas prácticas no se aplican de manera idónea. Por otro lado, el 3 % califica como mala la gestión financiera indicando que las deficiencias críticas son mínimas, no obstante, la predominancia del nivel regular revela la necesidad de fortalecer la gestión financiera, con el fin de reducir la morosidad.

Tabla 7
Nivel de morosidad

Alternativas	Rango	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Alta	66-90	5	17%	17%	17%
Regular	42-65	16	53%	53%	70%
Baja	18-41	9	30%	30%	100%
Total		30	100%	100%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 3
Nivel de morosidad



Nota. Obtenido de la encuesta

Se aprecia en la tabla 7 que el 53% de los participantes identificaron una morosidad regular, revelando que una proporción importante de clientes presentan retrasos en cumplir con sus obligaciones de pago, aunque sin alcanzar un nivel crítico, estos hallazgos sugieren debilidades en una gestión temprana de la morosidad en la empresa. Asimismo, el 30% percibe la morosidad en un nivel bajo indicando que una proporción significativa de clientes con un adecuado comportamiento de pago. Por otro lado, el 17% indica que la morosidad es alta proporción que, aunque minoritaria, representa un riesgo financiero mínimo para la empresa. En general los hallazgos revelan la necesidad de fortalecer la gestión crediticia temprana, las políticas de crédito, cobranza y gestión de riesgos para reducir los niveles de morosidad.

3.1.2 Resultados de los ítems de la variable gestión financiera

Tabla 8

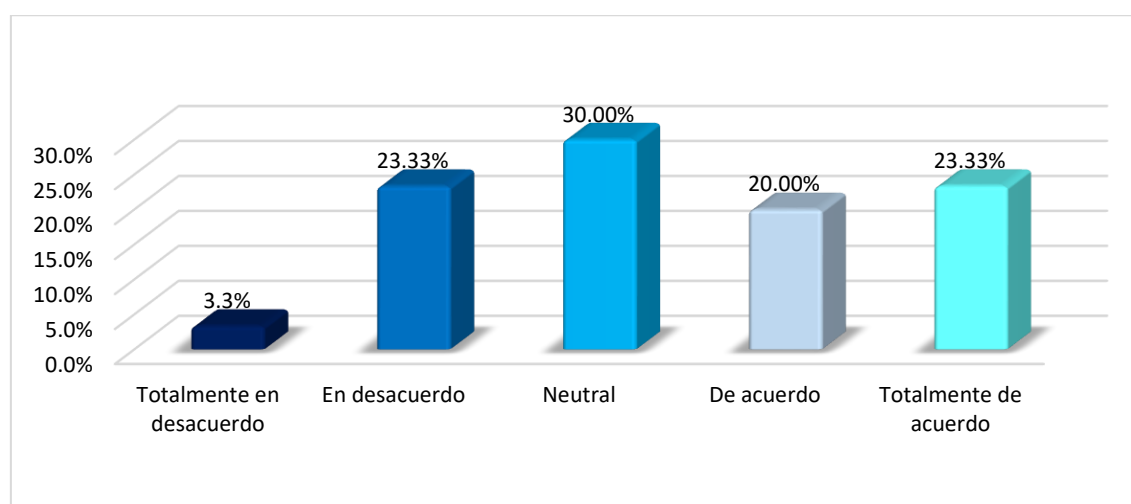
¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.3%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	7	23.33%	23.3%	26.7%
Neutral	9	30.00%	30.0%	56.7%
De acuerdo	6	20.00%	20.0%	76.7%
Totalmente de acuerdo	7	23.33%	23.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 4

¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?



Nota. Obtenido de la encuesta.

En la tabla 8 se aprecia que el 30 % de los participantes mantiene una postura neutral, revelando la falta de claridad y desconocimiento de los objetivos al interior de la empresa. Asimismo, un 26,63 % (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), muestra una opinión negativa, reflejando fragilidad en el planteamiento de los propósitos financieros. Por otro lado, el 43,33 % (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo) reconoce la existencia de propósitos financieros, aunque este porcentaje no es mayoritario. En general, la empresa cuenta con objetivos financieros, pero estos no están claramente establecidos ni comunicados de manera adecuada lo cual limita la gestión financiera.

Tabla 9

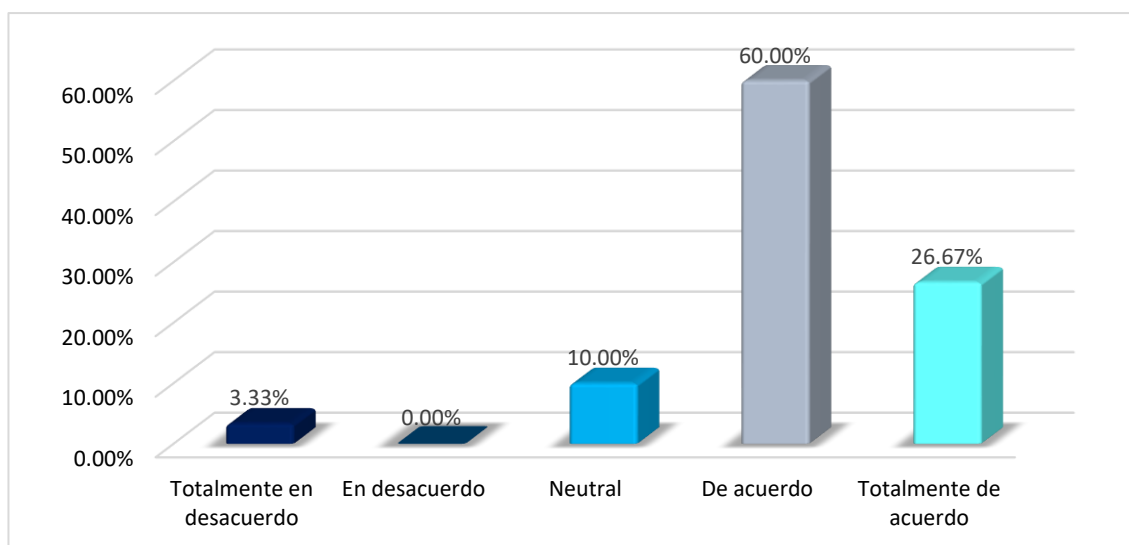
¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	0	0.00%	0.0%	3.3%
Neutral	3	10.00%	10.0%	13.3%
De acuerdo	18	60.00%	60.0%	73.3%
Totalmente de acuerdo	8	26.67%	26.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta.

Figura 5

¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?



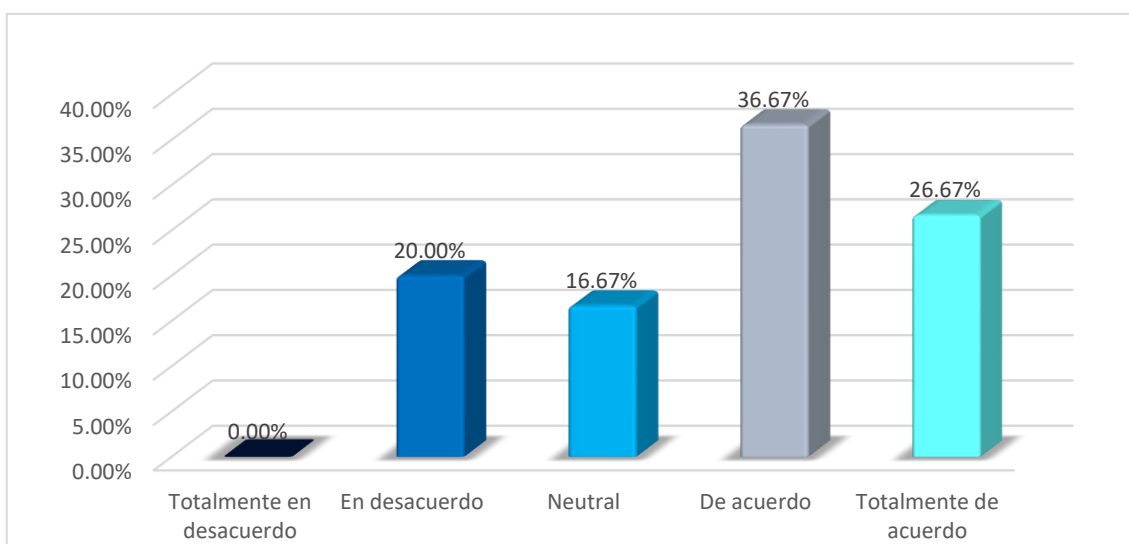
Nota. Obtenido de la encuesta.

En la tabla 9 se aprecia que, el 86,67 % de los participantes (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo) precisa que los propósitos financieros desempeñan un papel esencial en el crecimiento de la empresa. Asimismo, un 10 %, revela una postura neutral, lo que evidencia un conocimiento parcial de los propósitos financieros de la compañía. Por otro lado, el 3,33 % manifiesta que desconoce si los objetivos financieros inciden en el crecimiento de la empresa. En términos generales, los propósitos financieros son valorados como un componente clave para el desarrollo sostenible de la empresa, aunque se necesita vigorizar su alineación con la gestión operativa y táctica de la empresa.

Tabla 10*¿La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	6	20.00%	20.0%	20.0%
Neutral	5	16.67%	16.7%	36.7%
De acuerdo	11	36.67%	36.7%	73.3%
Totalmente de acuerdo	8	26.67%	26.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta.

Figura 6*¿La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales?*

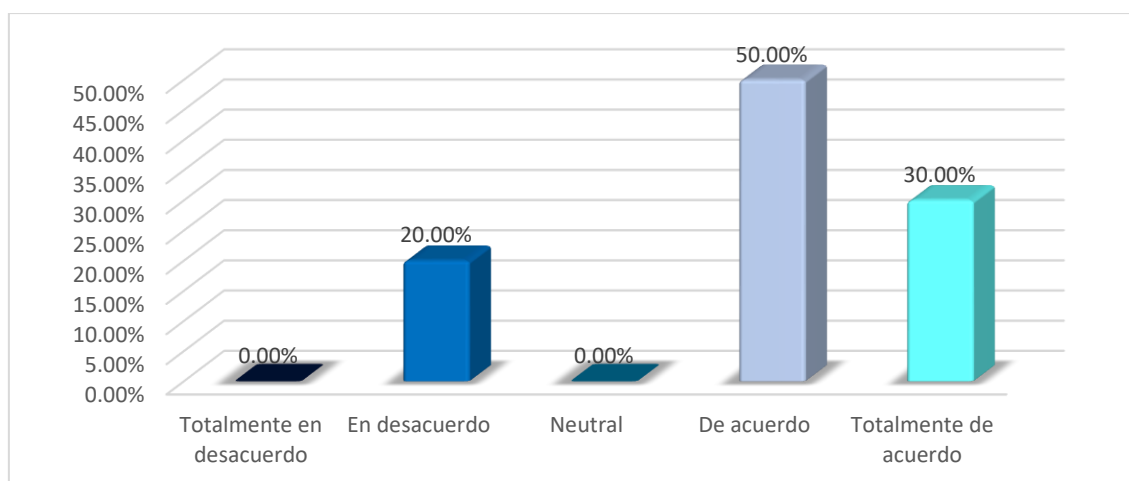
Nota. Obtenido de la encuesta.

En la tabla 10 se aprecia que el 63,34 % de participantes (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo) expresa que si se diseña estrategias acordes a sus objetivos. Este resultado sugiere que existe una alineación razonable entre las estrategias financieras y los objetivos institucionales. No obstante, un 20 % manifiesta estar en desacuerdo, lo que evidencia fragilidad en la formulación o aplicación de dichas estrategias. Asimismo, el 16,67 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento o limitada difusión de las estrategias financieras. En general, si bien la empresa presenta un nivel aceptable de estratégica financiera, es necesario vigorizar implementación para ser más efectivas.

Tabla 11*¿Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	6	20.00%	20.0%	20.0%
Neutral	0	0.00%	0.0%	20.0%
De acuerdo	15	50.00%	50.0%	70.0%
Totalmente de acuerdo	9	30.00%	30.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 7*¿Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente?*

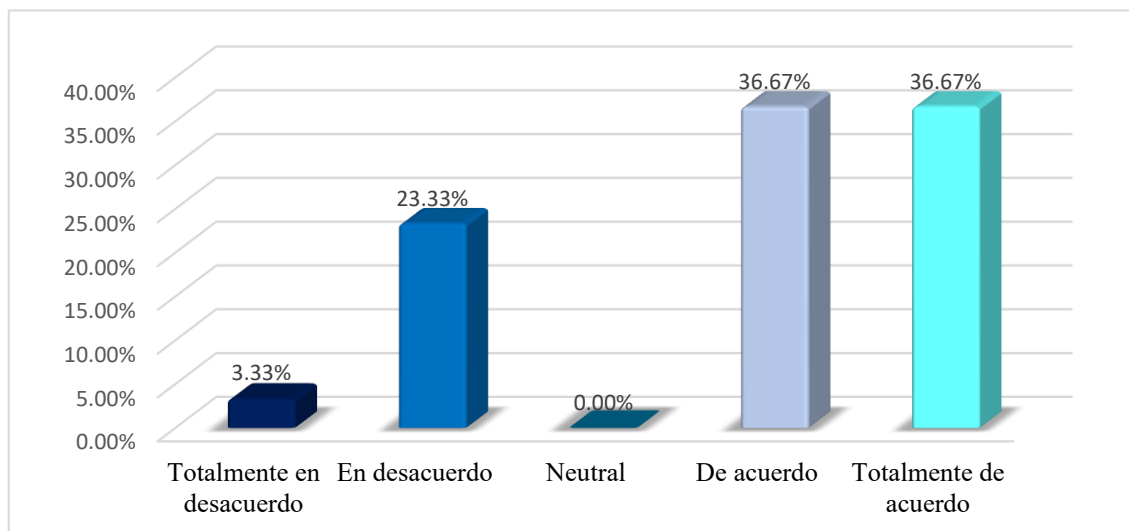
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 11 se visualiza que el 80 % manifiesta una percepción positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Estos resultados indican que la compañía cuenta con mecanismos de revisión y mejora continua en su gestión financiera. No obstante, un 20 % expresa desacuerdo, lo que indica que dichos procesos de evaluación y ajuste no se aplican de manera uniforme o sistemática en todas las áreas. En general, los resultados reflejan un nivel adecuado de monitoreo de las estrategias financieras, aunque es necesario robustecer su consistencia y formalización para avalar una evaluación integral y oportuna.

Tabla 12*¿La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	7	23.33%	23.3%	26.7%
Neutral	0	0.00%	0.0%	26.7%
De acuerdo	11	36.67%	36.7%	63.3%
Totalmente de acuerdo	11	36.67%	36.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 8*¿La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 12 se aprecia que el 73,34 % de los participantes considera que la toma de decisiones se basa en información confiable y actualizada, (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Este resultado sugiere que la institución dispone de datos financiera pertinente para sustentar sus decisiones. Sin embargo, un 26,66 % percibe de forma negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que evidencia que no todos los procesos decisionales se apoyan de manera consistente en información oportuna y validada. En general, se muestran un nivel aceptable en el uso de información financiera para la toma de decisiones, pero se requiere mejorar procesos como el control financiero.

Tabla 13

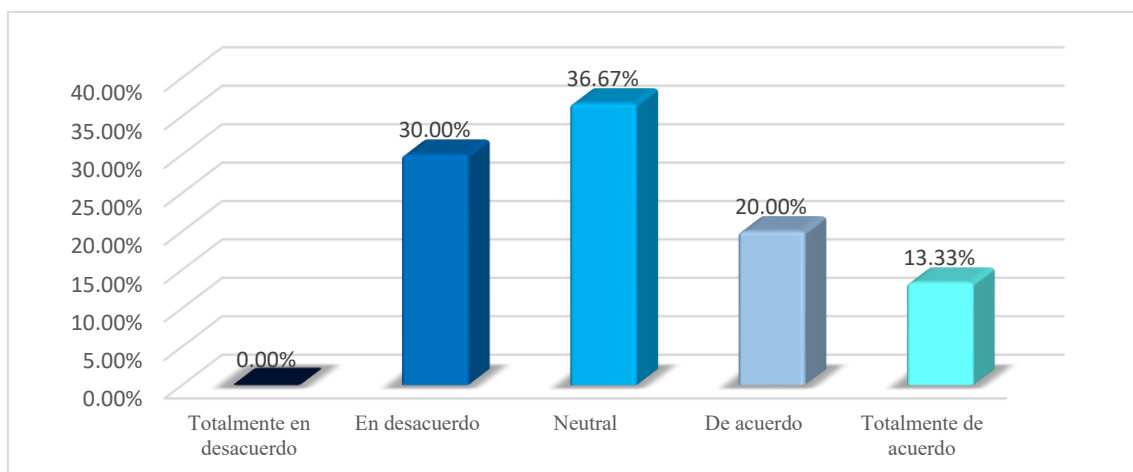
¿El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	30.0%
Neutral	11	36.67%	36.7%	66.7%
De acuerdo	6	20.00%	20.0%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 9

¿El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa?



Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 13 se aprecia que, el 66,67 % de los participantes se ubica entre una posición (suma de neutral y en desacuerdo), lo que sugiere que la participación interáreas no está claramente institucionalizada o es percibida como insuficiente. Por otro lado, solo el 33,33 % manifiesta una percepción positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), indicando que la inclusión de las áreas estratégicas en las decisiones financieras es parcial y no generalizada. En términos técnicos, estos resultados reflejan debilidades en la coordinación interna y en los mecanismos de gobernanza financiera, lo que puede afectar la calidad de las decisiones y limitar una gestión financiera integral y alineada a los objetivos organizacionales.

Tabla 14

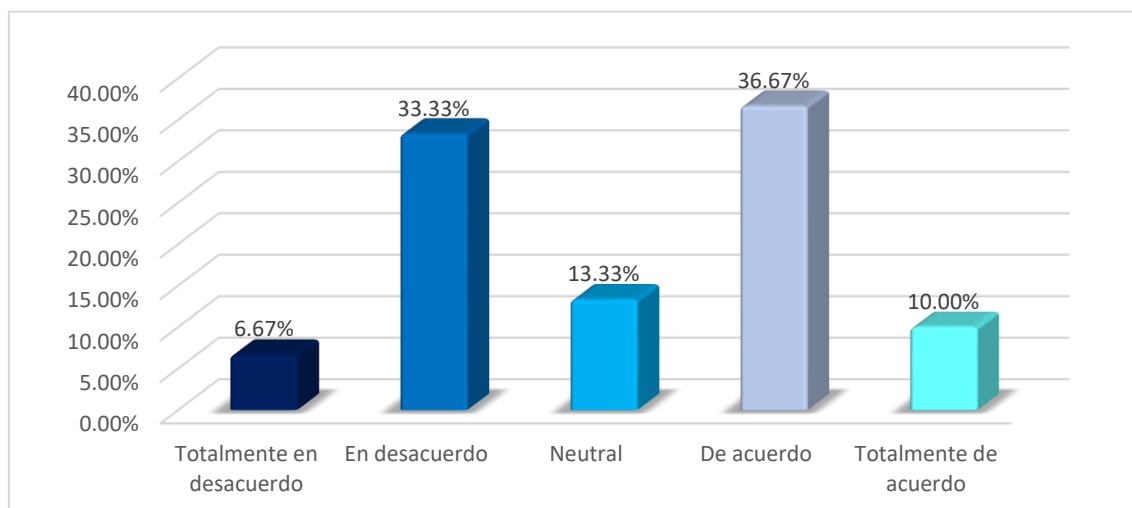
¿Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	6.67%	6.7%	6.7%
En desacuerdo	10	33.33%	33.3%	40.0%
Neutral	4	13.33%	13.3%	53.3%
De acuerdo	11	36.67%	36.7%	90.0%
Totalmente de acuerdo	3	10.00%	10.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 10

¿Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa?



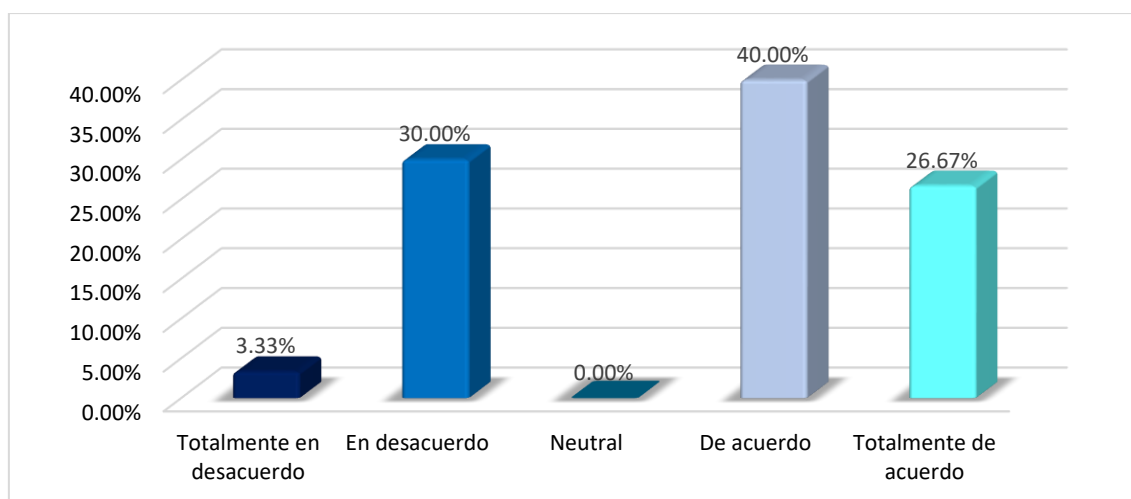
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 14 se visualiza que el 46,67 % de los participantes indica una valoración negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que revela que una fracción considerable en la compañía no evalúa de manera sistemática el costo y los beneficios de las alternativas de financiamiento. Por otro lado, el 40,00 % expresa una percepción positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), reflejando que este criterio sí es aplicado en ciertos casos. Asimismo, un 13,33 % adopta una posición neutral, lo que sugiere desconocimiento o falta de información. En general, existe la necesidad de fortalecer el análisis financiero comparativo para optimizar las fuentes de crédito.

Tabla 15*¿La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	33.3%
Neutral	0	0.00%	0.0%	33.3%
De acuerdo	12	40.00%	40.0%	73.3%
Totalmente de acuerdo	8	26.67%	26.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 11*¿La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos?*

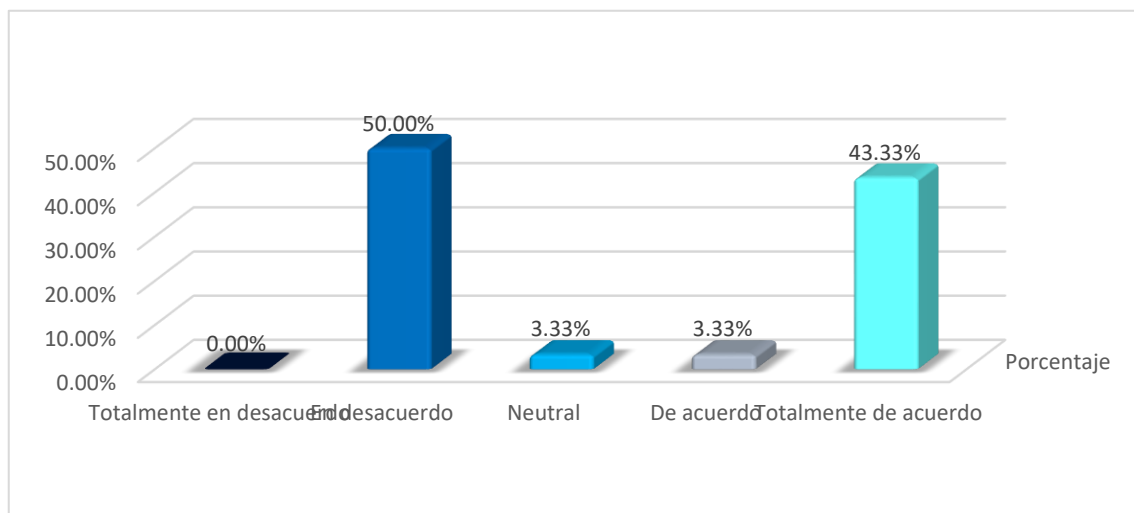
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 15 se visualiza que el 66,67 % de los participantes considera que la empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Este resultado indica que el ente aplica, estrategias de diversificación financiera para disminuir su exposición al riesgo. Sin embargo, un 33,33 % manifiesta una percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que indica que dichas prácticas no están uniformes o no son claramente comunicadas. En general, se evidencia un nivel moderado de diversificación de las fuentes de financiamiento, siendo necesario fortalecer su sistematización para una gestión más eficiente del riesgo financiero.

Tabla 16*¿Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	15	50.00%	50.0%	50.0%
Neutral	1	3.33%	3.3%	53.3%
De acuerdo	1	3.33%	3.3%	56.7%
Totalmente de acuerdo	13	43.33%	43.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 12*¿Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento?*

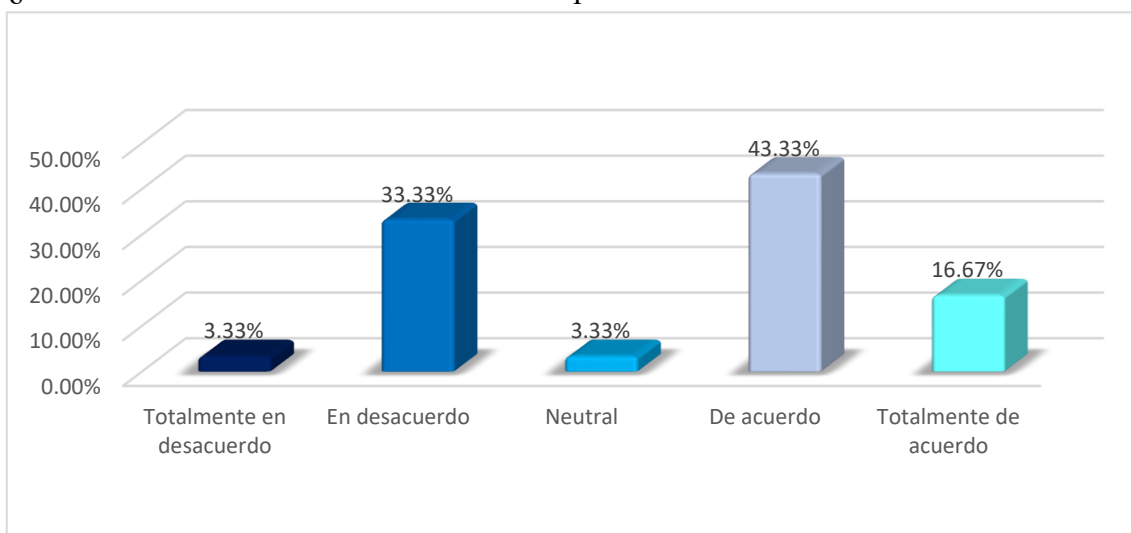
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 16 se visualiza que el 50 % de los participantes manifiesta estar en desacuerdo, lo que indica que, en una proporción significativa, la empresa no realiza de manera sistemática la comparación de tasas de interés al momento de contratar financiamiento. En contraste, el 43,33 % señala estar totalmente de acuerdo, lo que sugiere que esta práctica sí se aplica en determinadas situaciones o áreas específicas. Asimismo, un 6,66 % (suma de neutral y de acuerdo) refleja una percepción intermedia o de conocimiento limitado. En general, los resultados evidencian debilidades en la estandarización de los criterios de evaluación financiera, lo que puede generar decisiones de financiamiento poco eficientes y mayores costos financieros.

Tabla 17*¿Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	10	33.33%	33.3%	36.7%
Neutral	1	3.33%	3.3%	40.0%
De acuerdo	13	43.33%	43.3%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 13*¿Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 17 se visualiza que el 60 % de los participantes considera que las tasas de interés son tomadas en cuenta en la planificación financiera (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Este hallazgo indica que la empresa incorpora el costo del financiamiento dentro de sus proyecciones financieras. No obstante, un 36,66 % tiene una percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que evidencia que esta consideración no se aplica de manera sistemática en la planificación. Asimismo, un 3,33 % adopta una posición neutral, lo que sugiere un conocimiento limitado sobre este aspecto. En general, se ve que una planificación financiera poco efectiva, con necesidad de fortalecer el análisis de las tasas de interés para la toma de decisiones.

Tabla 18

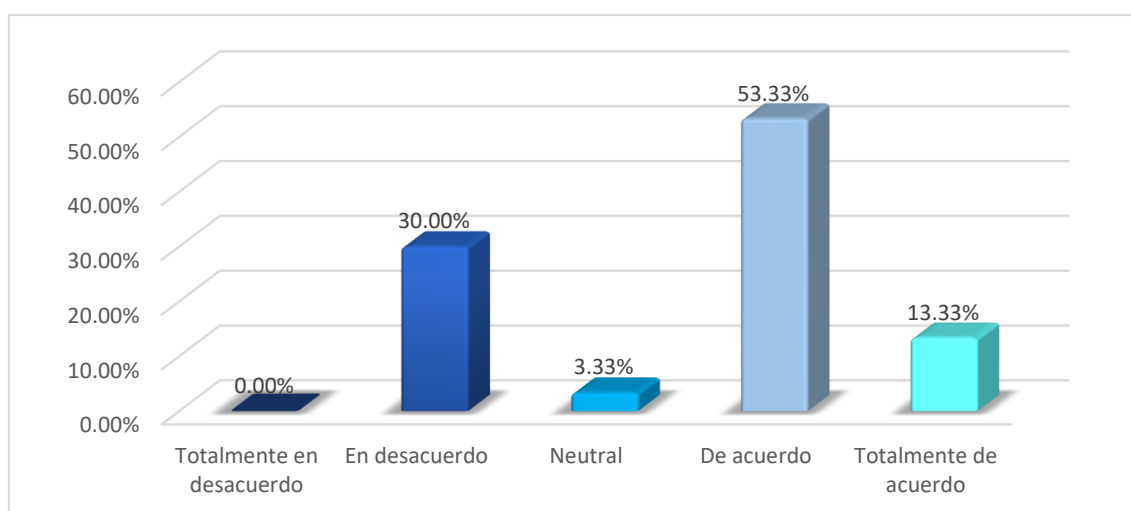
¿La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	30.0%
Neutral	1	3.33%	3.3%	33.3%
De acuerdo	16	53.33%	53.3%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 14

¿La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento?



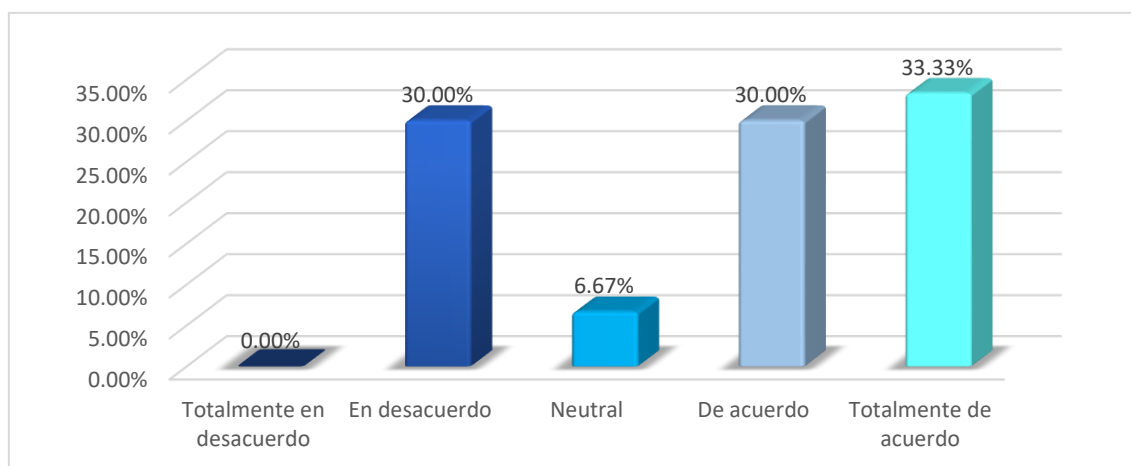
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 18 se aprecia que el 66,66 % de participantes considera que la empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Estos hallazgos sugieren prudencia financiera para evitar niveles excesivos de endeudamiento. No obstante, un 30 % manifiesta estar en desacuerdo, lo que indica que esta evaluación no se realiza de manera uniforme o sistemática en todos los casos. Asimismo, un 3,33 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento sobre el proceso. En general, los resultados muestran una gestión aceptable de la capacidad de pago, aunque con debilidades para fortalecer como el análisis financiero previo de endeudamiento.

Tabla 19*¿Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	30.0%
Neutral	2	6.67%	6.7%	36.7%
De acuerdo	9	30.00%	30.0%	66.7%
Totalmente de acuerdo	10	33.33%	33.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 15*¿Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros?*

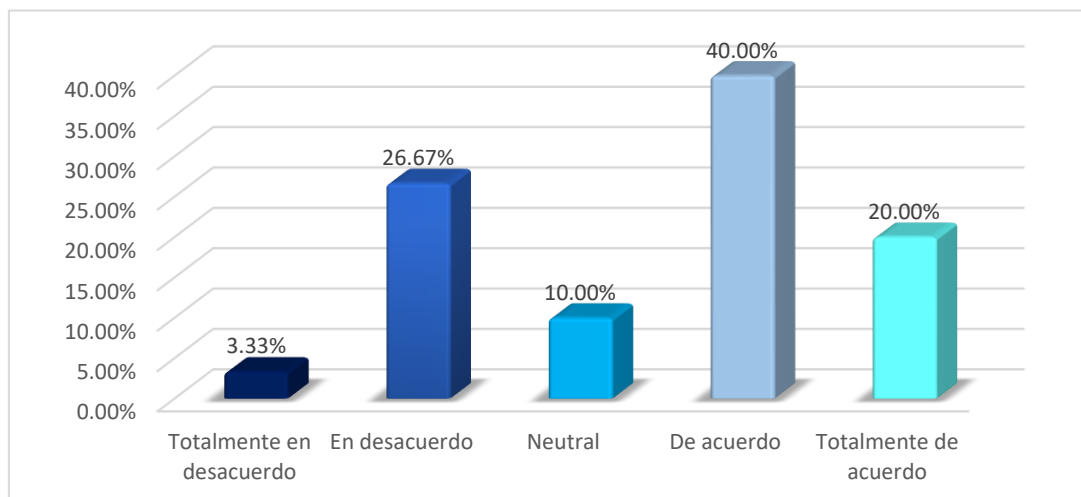
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 19 se aprecia que el 63,33 % de los encuestado valoró positivamente (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indicó que la empresa cuenta, con mecanismos de seguimiento para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones financieras. Sin embargo, un 30 % expresa estar en desacuerdo, lo que revela que dichos controles no se aplican de manera uniforme en la empresa. Asimismo, un 6,67 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento sobre estos procesos. En general, un nivel moderado de control financiero, requiere fortalecer los mecanismos de seguimiento para reducir riesgos de incumplimiento y morosidad.

Tabla 20*¿La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	8	26.67%	26.7%	30.0%
Neutral	3	10.00%	10.0%	40.0%
De acuerdo	12	40.00%	40.0%	80.0%
Totalmente de acuerdo	6	20.00%	20.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 16*¿La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero?*

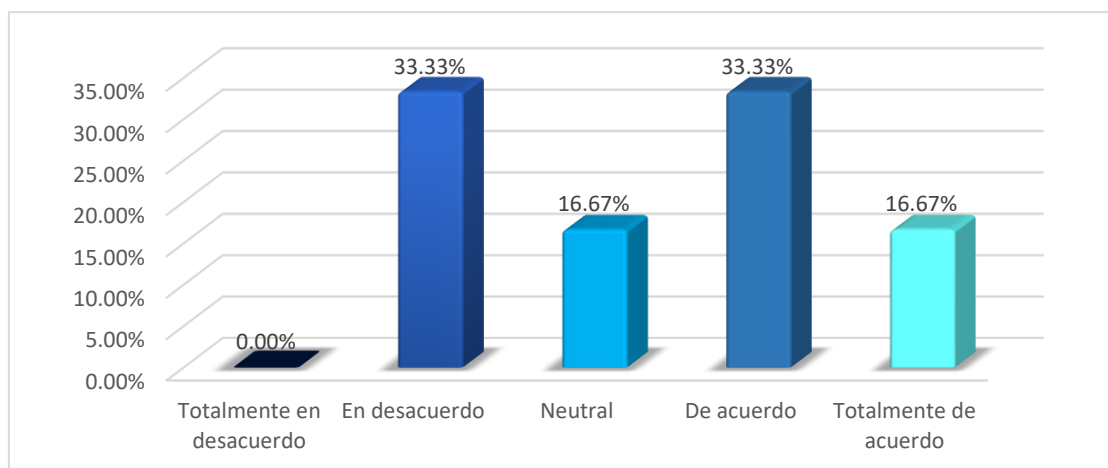
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 20 se aprecia que el 60 % de los participantes considera que la compañía posee políticas transparentes para el manejo del riesgo financiero (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Este resultado sugiere que existen lineamientos orientados a mitigar los riesgos financieros. No obstante, un 30 % percibe negativamente (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), revelando que dichas políticas no están plenamente formalizadas o difundidas en toda la organización. Asimismo, un 10 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento sobre la existencia o aplicación de estas políticas. En general, una gestión del riesgo financiero moderada, requiere fortalecerse mediante una mayor formalización, y aplicación de las políticas establecidas.

Tabla 21*¿Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.00%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	10	33.33%	33.3%	33.3%
Neutral	5	16.67%	16.7%	50.0%
De acuerdo	10	33.33%	33.3%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

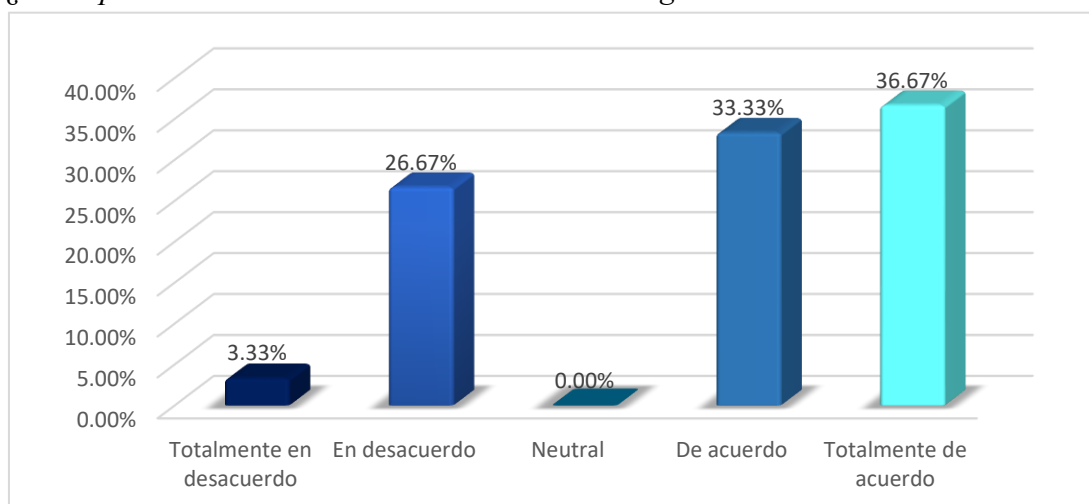
Figura 17*¿Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas?*

En la tabla 21 se aprecia que el 50 % de los participantes tuvo una valoración positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que sugiere que dichas políticas se aplican en varias áreas de la empresa. Sin embargo, un 33,33 % expresa desacuerdo, indicando que la aplicación no es homogénea ni sistemática en toda la organización. Asimismo, un 16,67 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento o falta de claridad sobre la implementación de estas políticas. En general, los resultados muestran una aplicación parcial de las políticas de riesgo financiero, evidenciando la necesidad de fortalecer su implementación transversal y asegurar su cumplimiento en todas las áreas operativas.

Tabla 22*¿La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	8	26.67%	26.7%	30.0%
Neutral	0	0.00%	0.0%	30.0%
De acuerdo	10	33.33%	33.3%	63.3%
Totalmente de acuerdo	11	36.67%	36.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 18*¿La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir?*

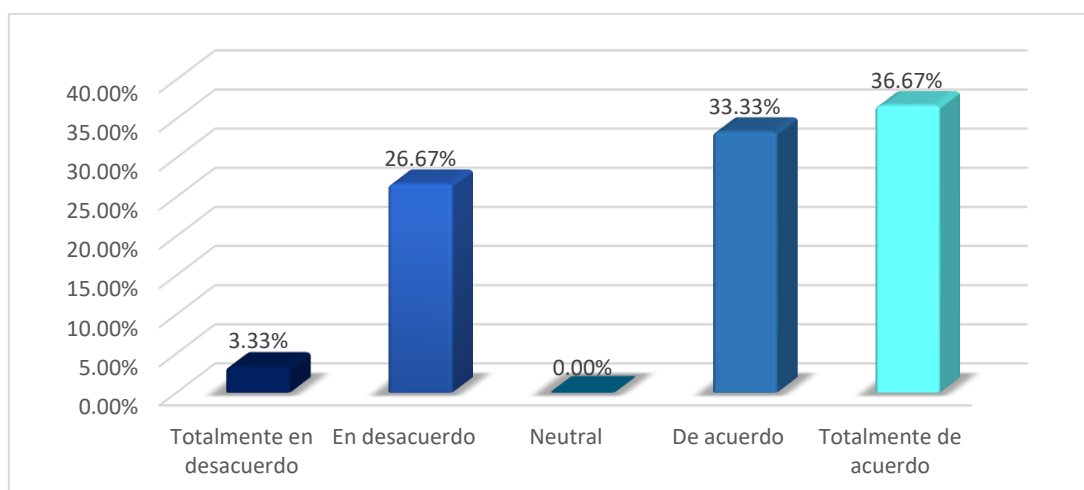
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 22 se reveló que el 70 % de los participantes indicó que la compañía evalúa distintos escenarios de riesgo antes de realizar inversiones (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Estos hallazgos sugieren que la organización incorpora criterios de análisis de riesgo para sus inversiones. No obstante, un 30 % manifiesta una percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que indica que este análisis no se aplica de manera sistemática en todos los casos. En general, una gestión del riesgo de inversión moderada, requiere la necesidad de fortalecer la evaluación integral de escenarios para reducir la exposición a riesgos financieros.

Tabla 23*¿Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
			valido	acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	8	26.67%	26.7%	30.0%
Neutral	0	0.00%	0.0%	30.0%
De acuerdo	10	33.33%	33.3%	63.3%
Totalmente de acuerdo	11	36.67%	36.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 19*¿Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 23 se observó que el 70 % de participantes consideró que la compañía realiza un análisis previo antes de efectuar una inversión (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo). Este resultado indica que, la organización aplica criterios técnicos y financieros antes de comprometer recursos, lo cual contribuye a una toma de decisiones más informada. Sin embargo, un 30 % manifiesta una opinión negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que evidencia que este análisis no se realiza de manera consistente en todos los casos. En general, refleja una práctica de evaluación previa moderada, pero con la necesidad de fortalecer su formalización y aplicación sistemática.

Tabla 24

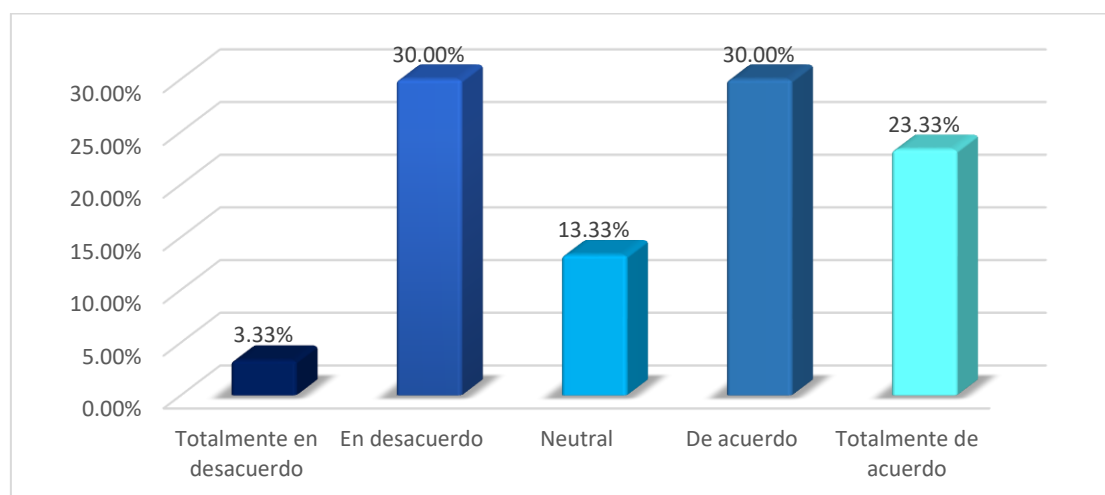
¿Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	33.3%
Neutral	4	13.33%	13.3%	46.7%
De acuerdo	9	30.00%	30.0%	76.7%
Totalmente de acuerdo	7	23.33%	23.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 20

¿Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros?



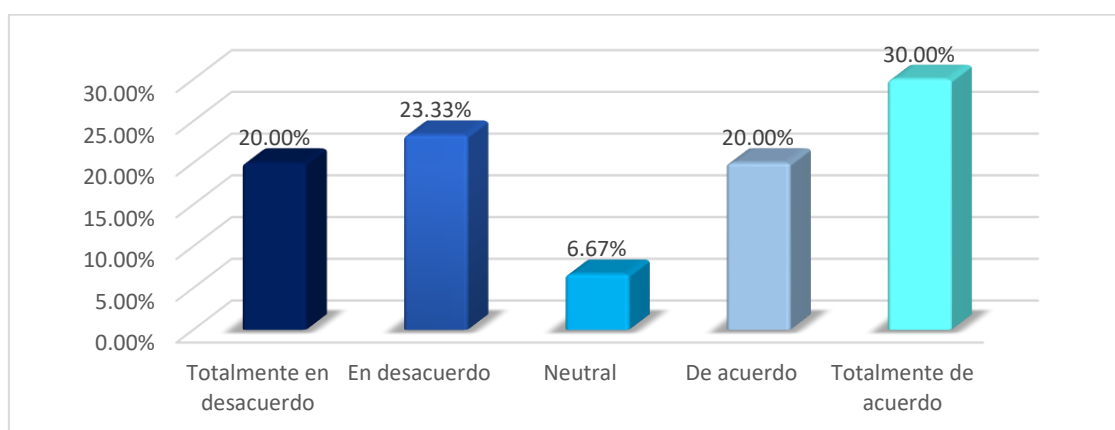
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 24 se aprecia que el 53,33 % de participe valoró positivamente (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que sugiere que la empresa cuenta con ciertos mecanismos de control financiero. Sin embargo, un 33,33 % exteriorizó una opinión adversa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), indicando que dichos mecanismos no son plenamente efectivos o no se aplican de manera uniforme. Asimismo, un 13,33 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento sobre estos procesos. En general, un nivel moderado de supervisión del uso de los recursos financieros, requiere fortalecer y formalizar los sistemas de control interno para mejorar la eficiencia financiera.

Tabla 25*¿La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	6	20.00%	20.0%	20.0%
En desacuerdo	7	23.33%	23.3%	43.3%
Neutral	2	6.67%	6.7%	50.0%
De acuerdo	6	20.00%	20.0%	70.0%
Totalmente de acuerdo	9	30.00%	30.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 21*¿La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 25 se aprecia que el 50 % de los encuestados manifiesta una valoración positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que sugiere que la empresa aplica acciones correctivas en determinados casos. Sin embargo, un 43,33 % exteriorizó una opinión adversa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que indica que dichos correctivos no se implementan de manera oportuna o sistemática. Asimismo, un 6,67 % adopta una posición neutral, lo que podría reflejar desconocimiento sobre estos procesos. En general, la gestión de control financiero es moderada, evidenciando la necesidad de fortalecer el seguimiento y las medidas correctivas para propiciar eficiencia financiera.

3.1.3 Resultados de los ítems de la variable morosidad

Tabla 26

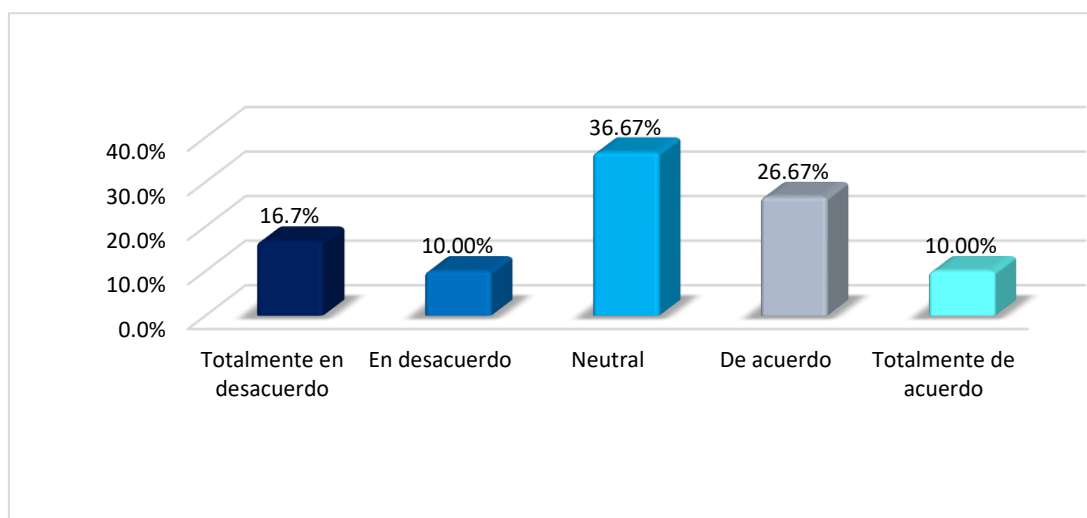
¿Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	5	16.7%	16.7%	16.7%
En desacuerdo	3	10.00%	10.0%	26.7%
Neutral	11	36.67%	36.7%	63.3%
De acuerdo	8	26.67%	26.7%	90.0%
Totalmente de acuerdo	3	10.00%	10.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 22

¿Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes?



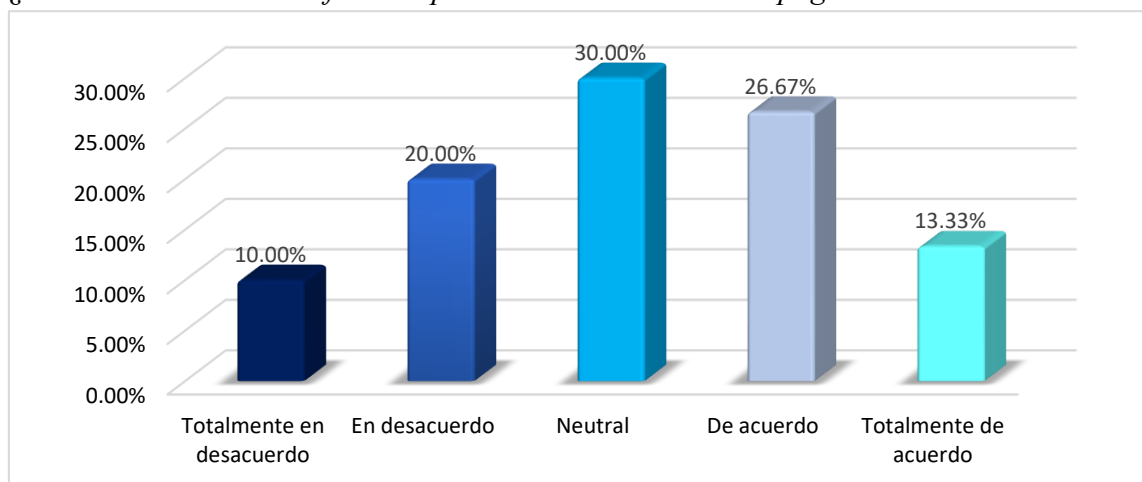
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 26 se aprecia que el 36,67 % de los participantes tuvo una posición neutral, lo que sugiere falta de sistematización en el envío de recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda. Asimismo, un 26,67 % manifiesta una percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), indicando que esta práctica no se realiza de manera constante. Por otro lado, solo el 36,67 % expresa una valoración positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que evidencia que los recordatorios de pago se aplican de forma parcial. En general, existe una gestión preventiva de cobranza limitada, lo que puede contribuir al incremento de la morosidad y resalta la necesidad de fortalecer el seguimiento oportuno con los clientes.

Tabla 27*¿Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	6	20.00%	20.0%	30.0%
Neutral	9	30.00%	30.0%	60.0%
De acuerdo	8	26.67%	26.7%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

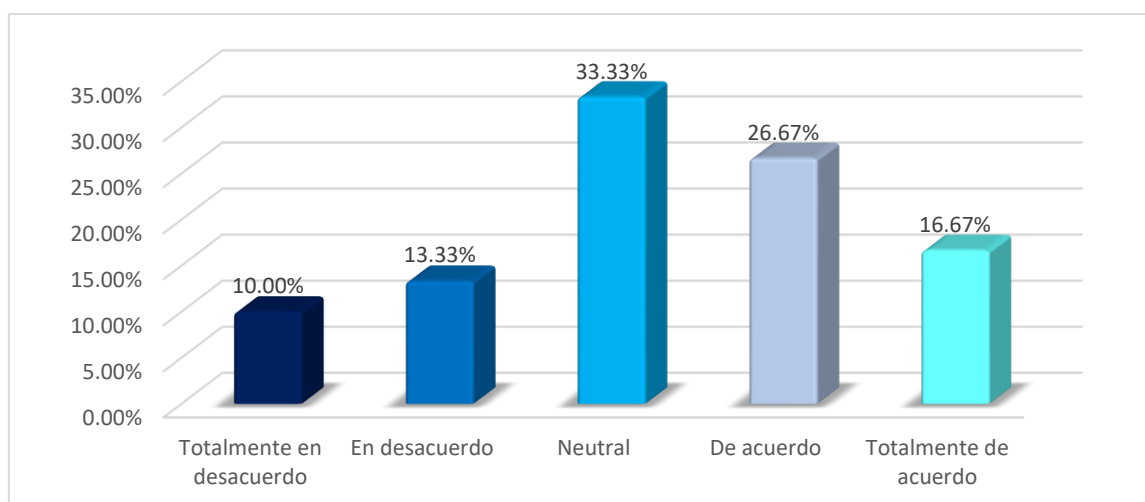
Figura 23*¿Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 27 se aprecia que el 40 % de los participantes considera que los recordatorios son efectivos (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que esta estrategia contribuye a reducir la morosidad. Sin embargo, un 30 % mantiene una postura neutral, sugiriendo desconocimiento sobre su impacto, mientras que 30 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), indicando que en algunos casos los recordatorios no logran modificar el comportamiento de pago. En general, los recordatorios son una herramienta útil pero insuficiente, por lo que se requiere complementar con otras estrategias de cobranza para reducir la morosidad.

Tabla 28*¿La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	4	13.33%	13.3%	23.3%
Neutral	10	33.33%	33.3%	56.7%
De acuerdo	8	26.67%	26.7%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Figura 24*¿La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes?*

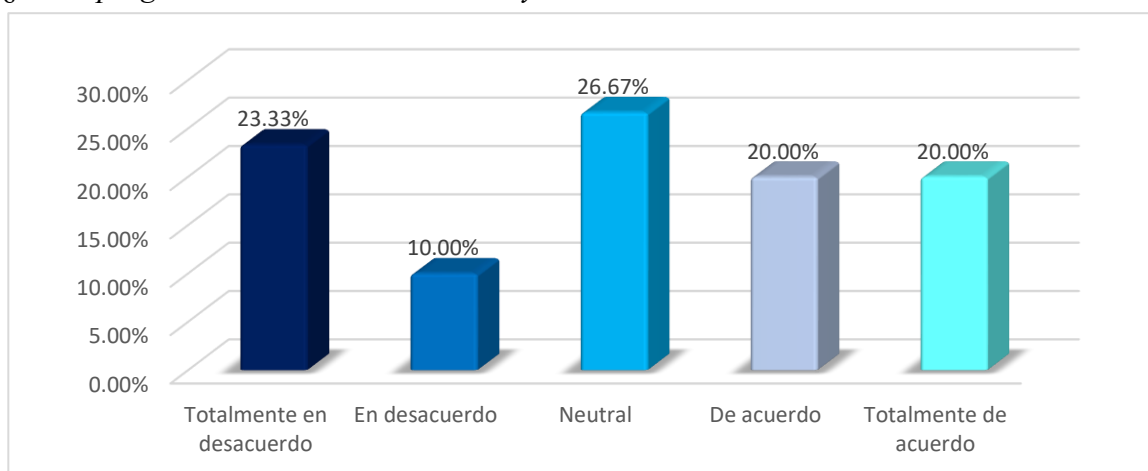
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 28 se aprecia que el 43,34 % de los participantes percibe una aplicación positiva de esta práctica (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que la empresa brinda flexibilidad financiera en ciertos casos. Sin embargo, un 23,33 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que la reprogramación no siempre se realiza. Asimismo, un 33,33 % adopta una postura neutral, lo que sugiere desconocimiento sobre la frecuencia de estas acciones. En general, la reprogramación de pagos atrasados es una herramienta parcial para gestionar la morosidad, requiriendo mayor seguimiento para optimizar su efectividad.

Tabla 29*¿Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	7	23.33%	23.3%	23.3%
En desacuerdo	3	10.00%	10.0%	33.3%
Neutral	8	26.67%	26.7%	60.0%
De acuerdo	6	20.00%	20.0%	80.0%
Totalmente de acuerdo	6	20.00%	20.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 25*¿Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad?*

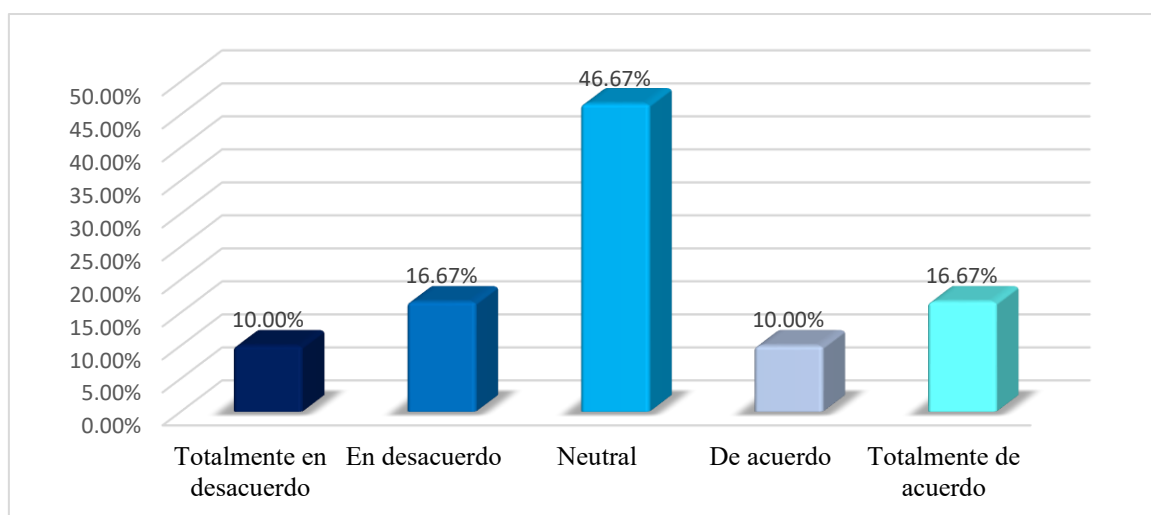
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 29 se aprecia que el 40 % de los participantes considera que las reprogramaciones han contribuido positivamente (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que esta estrategia ha tenido un impacto parcial en la disminución de la morosidad. En contraste, un 33,33 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que para varios clientes las reprogramaciones no han generado cambios significativos en los retrasos de pago. Asimismo, un 26,67 % adopta una postura neutral, lo que sugiere desconocimiento sobre los resultados de estas medidas. En general, las reprogramaciones son una herramienta parcial para el control de la morosidad, requiriendo complementar con otras estrategias de cobranza.

Tabla 30*¿La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	5	16.67%	16.7%	26.7%
Neutral	14	46.67%	46.7%	73.3%
De acuerdo	3	10.00%	10.0%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 26*¿La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago?*

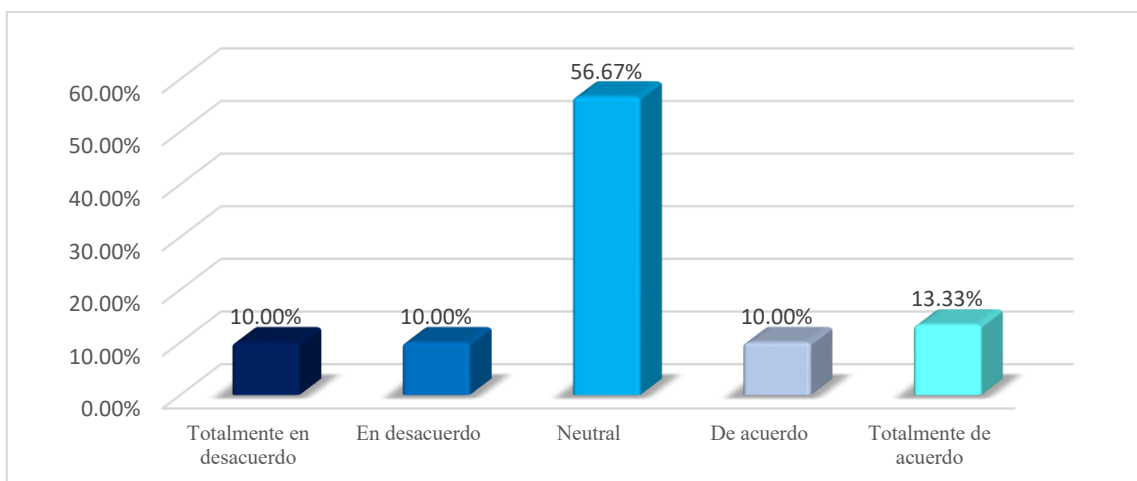
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 30 se aprecia que el 46,67 % de los participantes tuvo una postura neutral, lo que sugiere desconocimiento o percepción de que la atención no se aplica de manera consistente. Solo el 26,67 % considera que existe atención personalizada (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), indicando que esta práctica se implementa de manera parcial. En contraste, un 26,67 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que para varios clientes con problemas de pago no se brinda un seguimiento individualizado. En general, la atención personalizada es insuficiente para reducir efectivamente la morosidad, destacando la necesidad de fortalecer estrategias de seguimiento y comunicación directa con los clientes.

Tabla 31*¿El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	3	10.00%	10.0%	20.0%
Neutral	17	56.67%	56.7%	76.7%
De acuerdo	3	10.00%	10.0%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 27*¿El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad?*

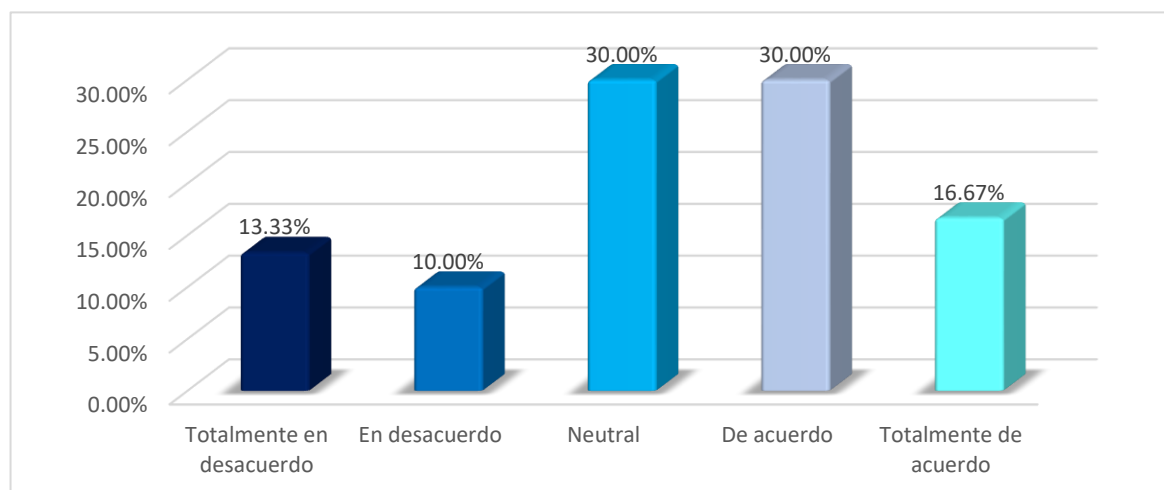
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 31 se aprecia que el 56,67 % de los participantes adopta una postura neutral, indicando que el trato directo no tiene un efecto directo en reducir la morosidad. Solo el 23,33 % percibe un impacto positivo (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que el contacto directo contribuye a mejorar los pagos. En contraste, un 20 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), indicando que esta estrategia no siempre logra modificar el comportamiento de pago. En general, el trato directo es un recurso limitado y que requiere complementar con otras estrategias de seguimiento para reducir la morosidad.

Tabla 32*¿La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	4	13.33%	13.3%	13.3%
En desacuerdo	3	10.00%	10.0%	23.3%
Neutral	9	30.00%	30.0%	53.3%
De acuerdo	9	30.00%	30.0%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 28*¿La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas?*

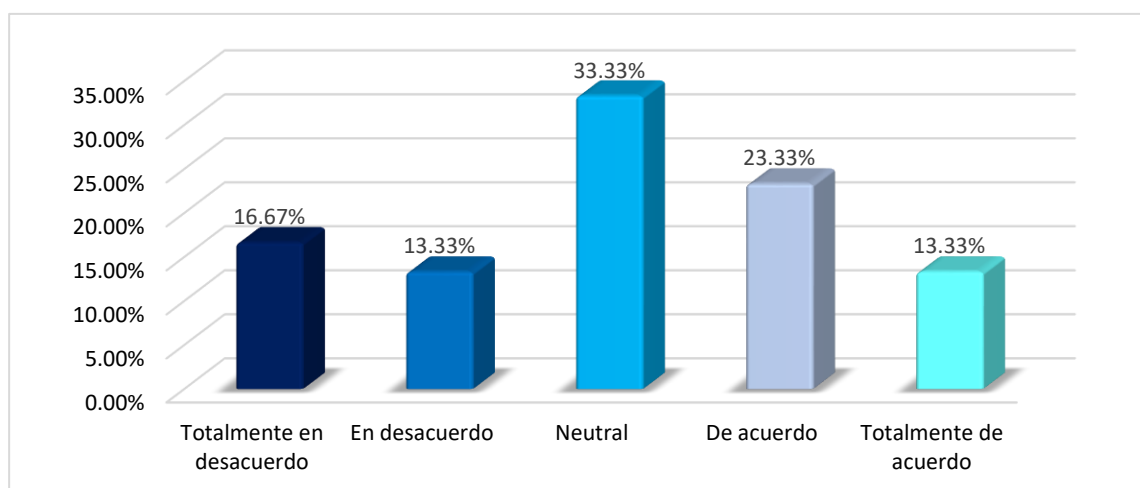
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 32 se aprecia que el 46,67 % de los participantes considera que la compañía ofrece estos planes (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que esta estrategia se aplica para facilitar el pago de las deudas y reducir la morosidad. Sin embargo, un 23,33 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que la implementación no genera impacto positivo. Asimismo, un 30 % adopta una postura neutral, lo que podría reflejar desconocimiento sobre la aplicación de estas acciones. En general los planes de refinanciamiento son una herramienta parcial para gestionar la morosidad, requiriendo mayor sistematización y seguimiento para mejorar su efectividad.

Tabla 33*¿El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	5	16.67%	16.7%	16.7%
En desacuerdo	4	13.33%	13.3%	30.0%
Neutral	10	33.33%	33.3%	63.3%
De acuerdo	7	23.33%	23.3%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 29*¿El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 33 se aprecia que el 36,66 % de los participantes considera sí se adapta (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que en algunos casos los planes de refinanciamiento se diseñan tomando en cuenta la situación económica de los clientes. Sin embargo, un 30 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que esta práctica no es sistemática ni homogénea. Asimismo, un 33,33 % adopta una postura neutral, lo que podría reflejar desconocimiento o experiencia limitada sobre la adaptación de los planes. En general, la personalización del refinanciamiento es parcial y requiere fortalecerse para reducir la morosidad.

Tabla 34

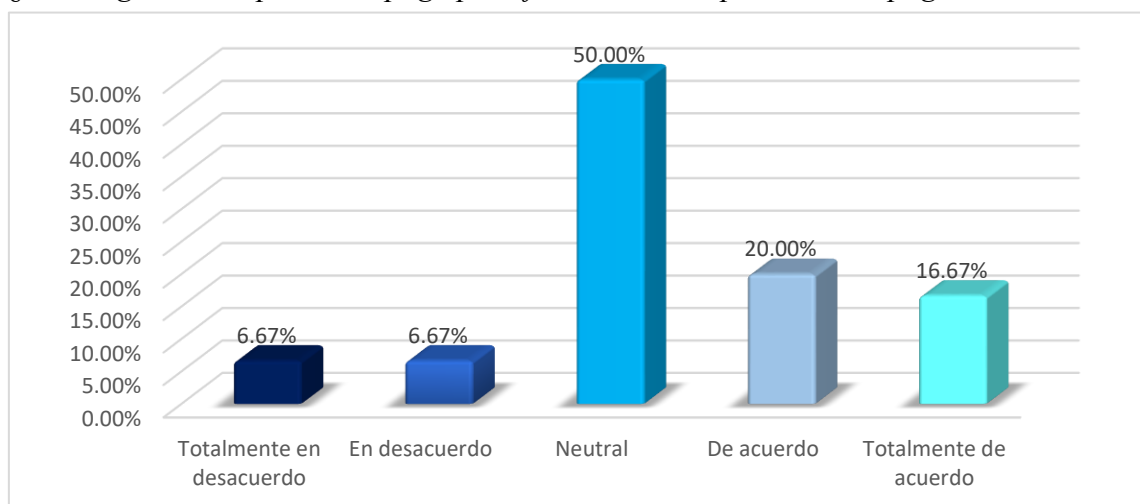
¿Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	6.67%	6.7%	6.7%
En desacuerdo	2	6.67%	6.7%	13.3%
Neutral	15	50.00%	50.0%	63.3%
De acuerdo	6	20.00%	20.0%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 30

¿Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente?



Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 34 se aprecia que el 50 % de los encuestados se muestra neutral para renegociar su deuda, y el 36,67 % considera que sí se aplican estas renegociaciones (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que la empresa implementa esta estrategia de manera parcial. En contraste, un 13,34 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que en algunos casos no se ofrecen facilidades de pago. En general, la renegociación de plazos es una herramienta limitada para reducir la morosidad y requiere mayor sistematización y seguimiento para aumentar su efectividad.

Tabla 35

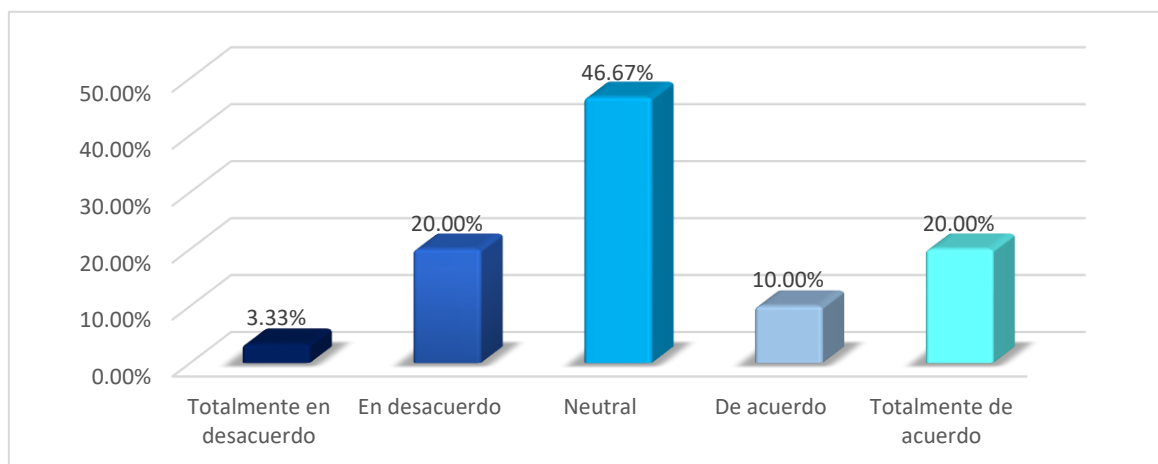
¿La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y penalidades?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	3.33%	3.3%	3.3%
En desacuerdo	6	20.00%	20.0%	23.3%
Neutral	14	46.67%	46.7%	70.0%
De acuerdo	3	10.00%	10.0%	80.0%
Totalmente de acuerdo	6	20.00%	20.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 31

¿La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y



penalidades?

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 35 se aprecia que el 46,67 % de los participantes adopta una postura neutral, lo que indica desconocimiento o percepción de que esta práctica no se aplica de manera clara y consistente. Solo el 30 % considera que sí se realiza esta revisión (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en ciertos casos la empresa ajusta intereses y penalidades para facilitar el pago. Por otro lado, un 23,33 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo en desacuerdo), evidenciando que esta medida no es sistemática. En general, la revisión de intereses y penalidades durante la renegociación es limitada y requiere vigorizar para recuperar la cartera morosa.

Tabla 36

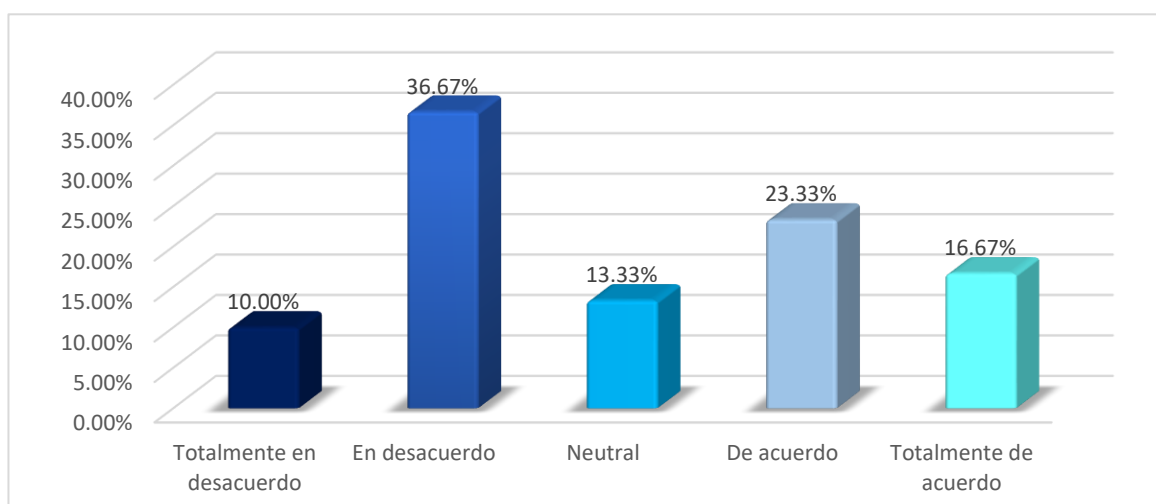
¿Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	11	36.67%	36.7%	46.7%
Neutral	4	13.33%	13.3%	60.0%
De acuerdo	7	23.33%	23.3%	83.3%
Totalmente de acuerdo	5	16.67%	16.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 32

¿Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados?



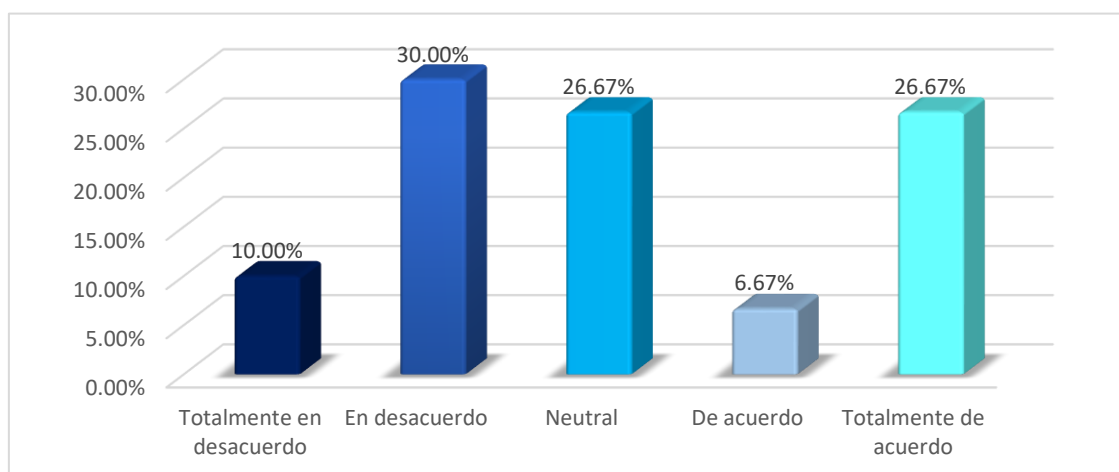
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 36 se aprecia que el 46,67 % de los participantes exteriorizó una opinión adversa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), lo que indica que estas cláusulas no se aplican de manera frecuente o estricta en la empresa. Por otro lado, un 40 % considera que sí se aplican (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en ciertos casos se recurre a medidas contractuales. Además, un 13,33 % adopta una postura neutral, reflejando desconocimiento o experiencia limitada sobre la implementación de estas cláusulas. En general, la aplicación de cláusulas contractuales es irregular, evidenciando la necesidad de fortalecer el cumplimiento contractual para mejorar la gestión de la morosidad.

Tabla 37*¿La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	40.0%
Neutral	8	26.67%	26.7%	66.7%
De acuerdo	2	6.67%	6.7%	73.3%
Totalmente de acuerdo	8	26.67%	26.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 33*¿La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato?*

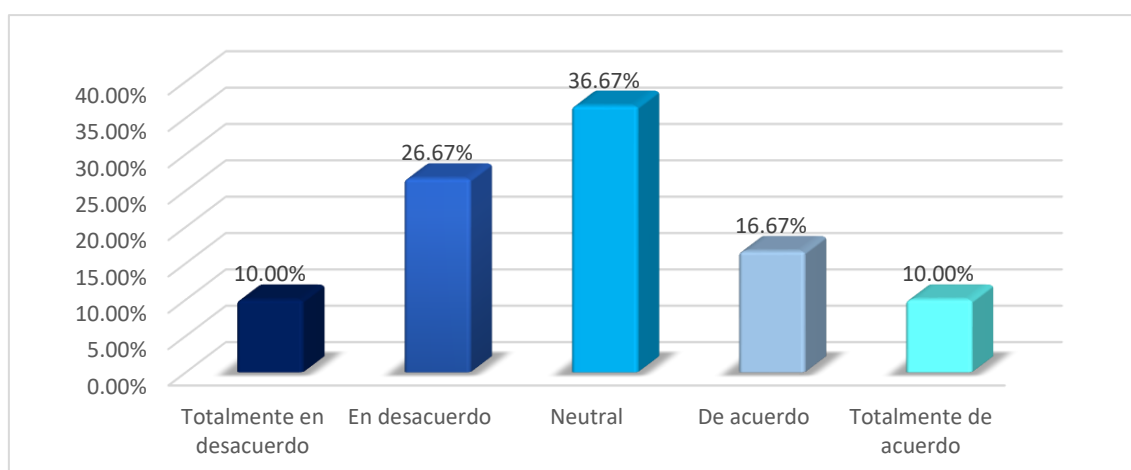
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 37 se aprecia que el 36,67 % de los participantes exteriorizó una opinión positiva (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), lo que indica que en algunos casos la empresa comunica oportunamente la resolución contractual. Sin embargo, un 40 % exteriorizó una opinión adversa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que esta práctica no se realiza de manera sistemática. Además, un 26,67 % adopta postura neutral, reflejando desconocimiento o experiencia limitada sobre la notificación previa. En general, la comunicación sobre la resolución de contratos es irregular, lo que puede afectar la relación con el cliente y la recuperación de cartera.

Tabla 38*¿La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	10.00%	10.0%	10.0%
En desacuerdo	8	26.67%	26.7%	36.7%
Neutral	11	36.67%	36.7%	73.3%
De acuerdo	5	16.67%	16.7%	90.0%
Totalmente de acuerdo	3	10.00%	10.0%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 34*¿La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales?*

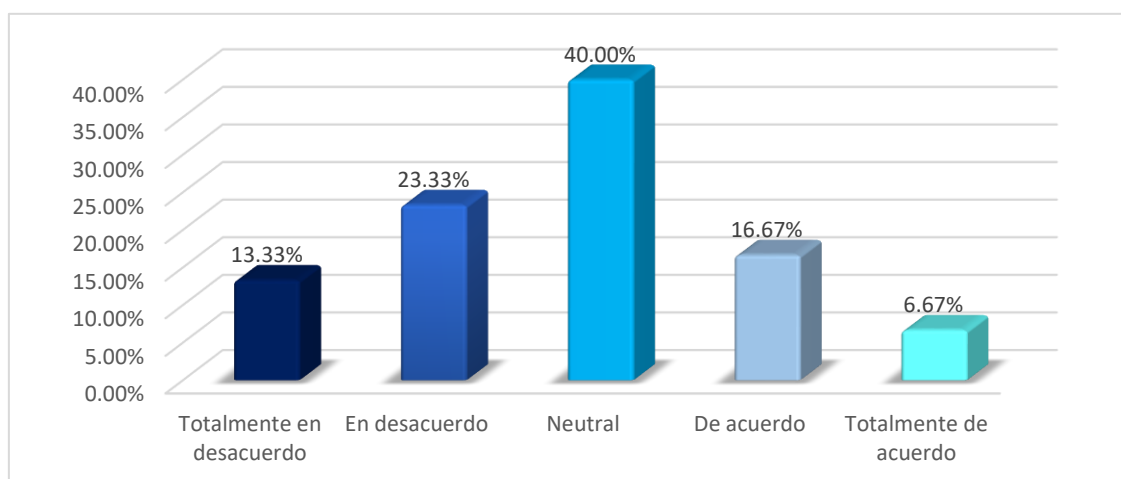
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 38 se aprecia que el 36,67 % de las participaciones adopta una postura neutral, lo que indica que esta práctica no es percibida como constante o no se conoce ampliamente su aplicación. Solo el 26,67 % considera que sí se realizan esfuerzos para negociar (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en algunos casos se prioriza la búsqueda de soluciones conciliatorias antes de iniciar acciones legales. Por otro lado, un 36,67 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que en varias situaciones la empresa recurre directamente a procesos judiciales. En general, la negociación previa es parcial y requiere fortalecerse para mejorar la recuperación de cartera y reducir la morosidad.

Tabla 39*¿Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	4	13.33%	13.3%	13.3%
En desacuerdo	7	23.33%	23.3%	36.7%
Neutral	12	40.00%	40.0%	76.7%
De acuerdo	5	16.67%	16.7%	93.3%
Totalmente de acuerdo	2	6.67%	6.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 35*¿Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 39 se aprecia que el 40 % de los participantes mantiene una postura neutral, lo que indica desconocimiento o falta de claridad sobre cómo se manejan estas negociaciones. Solo un 23,34 % considera que las negociaciones cumplen efectivamente este objetivo (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en algunos casos se protegen los intereses del cliente. Por otro lado, un 36,66 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo en desacuerdo), evidenciando que frecuentemente estas negociaciones no logran evitar la pérdida del bien. En general, las negociaciones judiciales son inconsistentes y requieren mejorar los mecanismos de protección del cliente para reducir la morosidad.

Tabla 40

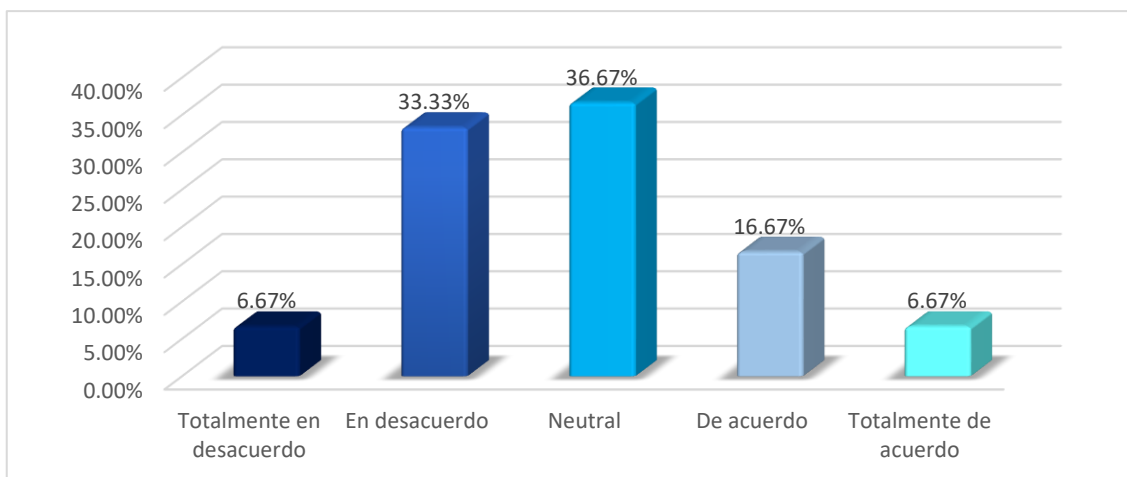
¿Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	6.67%	6.7%	6.7%
En desacuerdo	10	33.33%	33.3%	40.0%
Neutral	11	36.67%	36.7%	76.7%
De acuerdo	5	16.67%	16.7%	93.3%
Totalmente de acuerdo	2	6.67%	6.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 36

¿Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos



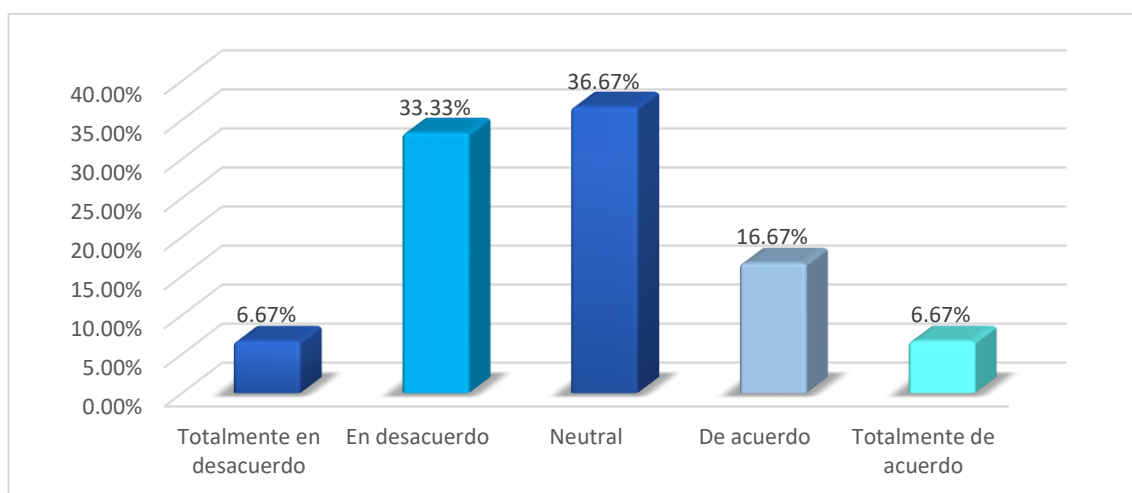
Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 40 se aprecia que el 36,67 % de los participantes adopta postura neutral, lo que indica desconocimiento o percepción de que esta práctica no se aplica de manera constante. Solo un 23,34 % considera que los embargos preventivos se gestionan con frecuencia (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en algunos casos la empresa recurre a esta medida para asegurar el cumplimiento de pagos. Por otro lado, un 40 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que los embargos preventivos no se ejecutan de manera sistemática. En general, la gestión de embargos preventivos es parcial y requiere fortalecerse como mecanismo para reducir la morosidad.

Tabla 41*¿Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo?*

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	6.67%	6.7%	6.7%
En desacuerdo	10	33.33%	33.3%	40.0%
Neutral	11	36.67%	36.7%	76.7%
De acuerdo	5	16.67%	16.7%	93.3%
Totalmente de acuerdo	2	6.67%	6.7%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 37*¿Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo?*

Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 41 se aprecia que el 36,67 % de los participantes adopta postura neutral, lo que indica desconocimiento sobre la aplicación del debido proceso en estos casos. Solo un 23,34 % considera que se respeta adecuadamente (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en algunos casos la empresa sigue los procedimientos legales correctamente. Por otro lado, un 40 % manifiesta percepción negativa (suma de totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que en varias situaciones el debido proceso podría no cumplirse de manera sistemática. En general, el debido proceso durante los embargos preventivos se debe fortalecer para asegurar la legalidad y transparencia en la gestión de la morosidad.

Tabla 42

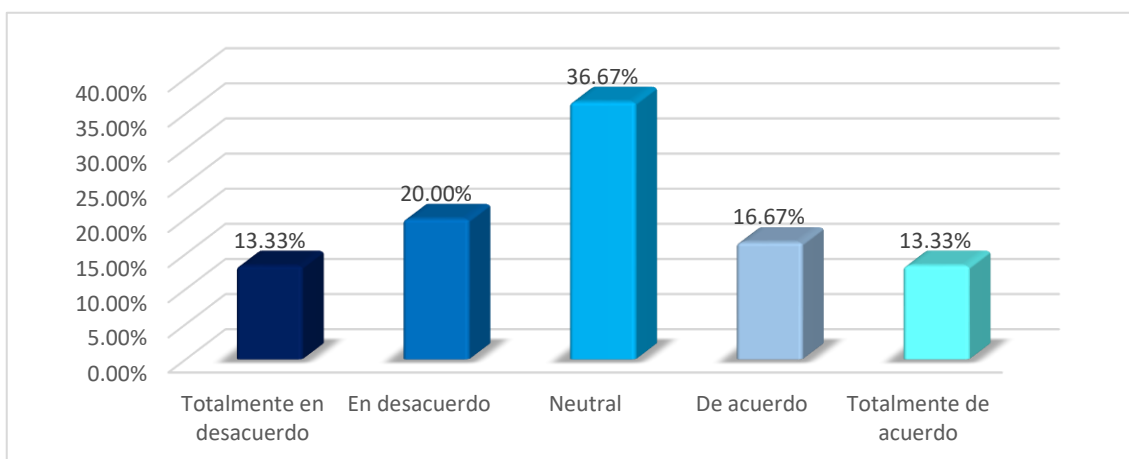
¿Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargado por situaciones impagas?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	4	13.33%	13.3%	13.3%
En desacuerdo	6	20.00%	20.0%	33.3%
Neutral	11	36.67%	36.7%	70.0%
De acuerdo	5	16.67%	16.7%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 38

¿Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargado por situaciones impagas?



Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 42 se aprecia que el 36,67 % de participantes adopta postura neutral, lo que refleja desconocimiento o percepción de que esta práctica no se realiza de manera constante. Solo un 30 % considera que la empresa efectivamente realiza estas reventas con frecuencia (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en algunos casos se ejecuta esta medida para recuperar cartera. Por otro lado, un 33,33 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo), evidenciando que la reventa de bienes embargados no es una práctica sistemática. En general, la reventa de bienes embargados es limitada y requiere vigorizar para reducir la morosidad.

Tabla 43

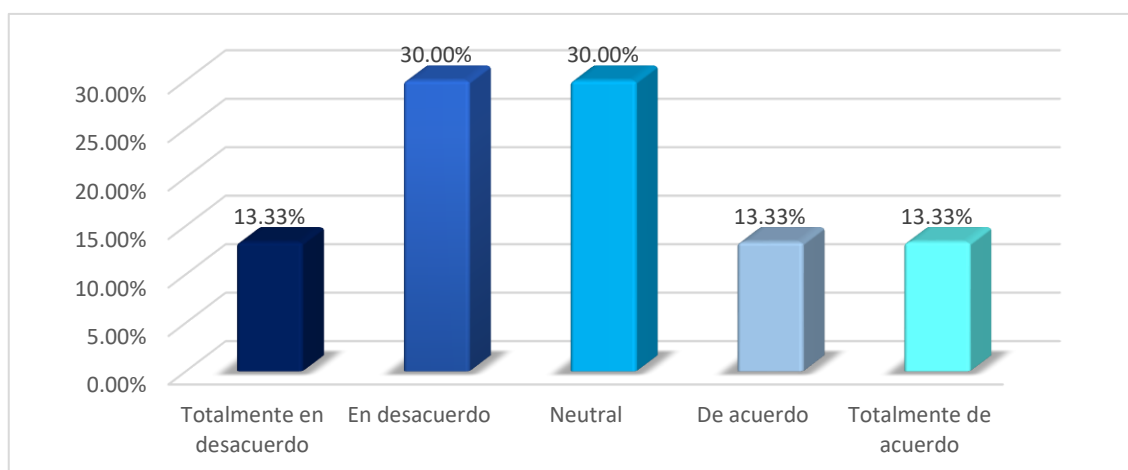
¿La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	4	13.33%	13.3%	13.3%
En desacuerdo	9	30.00%	30.0%	43.3%
Neutral	9	30.00%	30.0%	73.3%
De acuerdo	4	13.33%	13.3%	86.7%
Totalmente de acuerdo	4	13.33%	13.3%	100.0%
Total	30	100.00%	100.0%	

Nota. Obtenido de la encuesta

Figura 39

¿La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa?



Nota. Obtenido de la encuesta

En la tabla 43 se aprecia que el 30% de los encuestados adopta postura neutral, lo que refleja desconocimiento de que la reventa no se aplica de manera clara. Solo un 26,66 % considera que esta práctica cumple efectivamente el objetivo (suma de acuerdo y totalmente de acuerdo), sugiriendo que en algunos casos se busca proteger el patrimonio. Por otro lado, un 43,33 % manifiesta percepción negativa (suma totalmente en desacuerdo y en desacuerdo”), evidenciando que la reventa no siempre logra equilibrar la recuperación del crédito. En general, la reventa de inmuebles es una estrategia limitada y se requiere mejorar para reducir la morosidad.

3.2. Resultados por objetivo de investigación

Análisis de la normalidad de datos

Hipótesis nula (H_0): Los datos siguen una distribución normal.

$p \geq 0,05$, no se rechaza H_0 = Datos normales

Hipótesis alternativa (H_1): Los datos no siguen una distribución normal.

$p < 0,05$, se rechaza H_0 = Datos no normales

Tabla 44

Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Gestión financiera	,126	30	,200 [*]	,933	30	,060
Morosidad	,124	30	,200 [*]	,954	30	,215

Nota. Obtenido del SPS

En la tabla 44 los resultados de la prueba de normalidad se realizaron por medio de Shapiro-Wilk siendo que las unidades muestrales fueron =30, para el caso de la variable gestión financiera se halló un $p = 0,060 > 0,05$, por consiguiente, no se descarta la hipótesis nula, evidenciándose que los datos presentan una distribución normal. Para el constructo morosidad se obtuvo un $p = 0,215 > 0,05$ por lo que no se rechaza la hipótesis nula y los datos se ajustan a una distribución normal. Ambos valores se aproximan a 1, y cumplen con el supuesto de normalidad, lo cual habilita el empleo del coeficiente de correlación de Pearson, según el alcance de la indagación.

Resultados por objetivos planteados

Objetivo general: Determinar la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

Tabla 45

Correlación entre la gestión financiera y la morosidad

		Correlaciones	
		Gestión financiera	Morosidad
Gestión financiera	Correlación de Pearson	1	,635**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Morosidad	Correlación de Pearson	,635**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Obtenido del SPS

En la tabla 45 se observa un $r = 0.635$ y un $p = 0.000$ inferior al 0.05. Estos hallazgos confirman la existencia de una correlación moderada y significativa entre la gestión financiera y la morosidad en la empresa inmobiliaria, este resultado se explica porque la planificación financiera, la gestión del financiamiento y la gestión de riesgo se están ejecutando en un nivel regular, resultando no suficiente para prevenir de forma efectiva los retrasos de las obligaciones de pago de los clientes.

Objetivo específico 1. Determinar la relación entre la planificación financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

Tabla 46

Correlación entre la planificación financiera y la morosidad

Correlaciones			
		Planificación financiera	Morosidad
Planificación financiera	Correlación de Pearson	1	,547**
	Sig. (bilateral)		,002
	N	30	30
Morosidad	Correlación de Pearson	,547**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Obtenido del SPS

En la tabla 46 se observa un $r = 0.547$ y un $p = 0.002$ inferior al 0.05. Estos hallazgos confirman la identificación de un vínculo, moderado entre la planificación financiera y la morosidad, este resultado se explica porque los objetivos financieros, las estrategias financieras y la toma de decisiones se están ejecutando en un nivel regular, resultando no suficiente para prevenir de forma efectiva los retrasos de las obligaciones de pago de los clientes.

Objetivo específico 2. Determinar la relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

Tabla 47

Correlación entre la gestión del financiamiento y la morosidad

Correlaciones			
		Gestión del financiamiento	Morosidad
Gestión del financiamiento	Correlación de Pearson	1	,546**
	Sig. (bilateral)		,002
	N	30	30
Morosidad	Correlación de Pearson	,546**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Obtenido del SPS

En la tabla 47 se observa un $r = 0.546$ y un $p = 0.002$ inferior al 0.05. Estos hallazgos confirman la existencia de una correlación moderada y significativa entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la compañía inmobiliaria, este resultado se explica porque, la gestión de las fuentes de financiamiento, las tasas de interés y la capacidad de pago se están ejecutando en un nivel regular, resultando no suficiente para prevenir de forma efectiva los retrasos de las obligaciones de pago de los clientes.

Objetivo específico 3. Determinar la relación entre la gestión de riesgo financiero y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

Tabla 48

Correlación entre la gestión del riesgo financiero y la morosidad

Correlaciones		Gestión de riesgo financiero	Morosidad
Gestión de riesgo financiero	Correlación de Pearson	1	,559**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	30	30
Morosidad	Correlación de Pearson	,559**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota. Obtenido del SPS

En la tabla 48 se observa un $r = 0.559$ y un $p = 0.001$ inferior al 0.05. Estos hallazgos confirman la existencia de una correlación moderada y significativa entre la gestión del riesgo financiero y la morosidad en la compañía inmobiliaria, este resultado se explica porque, la gestión de las políticas de riesgo, el riesgo de inversión y el control financiero se están ejecutando en un nivel regular, resultando no suficiente para prevenir de forma efectiva los retrasos de las obligaciones de pago de los clientes.

3.3. Análisis e interpretación de los datos según técnica de análisis documental

Tabla 49

Análisis de la gestión financiera y la morosidad a través de los ratios financieros

Variables	Categoría	Ratio	Periodo 2024	Periodo 2025
Gestión financiera	Gestión Financiera – Liquidez	Liquidez General	1.07	1.07
		Prueba Ácida	0.51	0.62
		Razón de Efectivo	0.14	0.26
	Gestión Financiera – Endeudamiento	Capital de Trabajo	111,778	85,404
		Endeudamiento LP	93.41%	93.35%
		Solvencia Patrimonial	7%	7%
		Cobertura de Interés	30%	-6%
	Gestión Financiera – Rentabilidad	ROA	2.2%	0.1%
		ROE	33.8%	1.2%
		Rentabilidad Neta	7.0%	0.11%
Morosidad	Morosidad (Gestión de Cobranza)	Rotación CxC	0.8	2.6
		Período de Cobranza (días)	439	143

Nota. análisis de los ratios financieros de la empresa los Titanes S.A.C.

El análisis de los ratios de gestión financiera de la Inmobiliaria Los Titanes SAC evidencia un desempeño debilitado en el periodo 2025 respecto al 2024. La liquidez se mantiene ajustada (1.07), con mejoras leves en la prueba ácida y razón de efectivo, aunque insuficientes para cubrir obligaciones sin depender de la cobranza. El capital de trabajo disminuye, reflejando menor capacidad operativa. Asimismo, el endeudamiento permanece extremadamente alto (93%), acompañado de una baja solvencia patrimonial (7%), lo que evidencia una estructura financiera riesgosa. La situación se agrava con la caída de la cobertura de interés a valores negativos, indicando incapacidad para cumplir compromisos financieros. Finalmente, la rentabilidad muestra un deterioro crítico (ROA, ROE y margen neto), lo que demuestra que, pese a mejoras operativas, la empresa no genera utilidades sostenibles, comprometiendo su estabilidad financiera y continuidad en el mercado inmobiliario.

Los ratios de morosidad muestran una mejora significativa en la gestión de cobranzas durante el periodo 2025. La rotación de cuentas por cobrar se incrementa notablemente,

mientras que el período promedio de cobranza se reduce de 439 a 143 días, evidenciando una recuperación más rápida de los créditos otorgados. Este resultado refleja una disminución de la morosidad y una mayor eficiencia en la gestión de clientes. No obstante, aunque mejora el flujo de efectivo, este avance no ha sido suficiente para fortalecer la situación financiera global.

Tabla 50
Reporte de recaudación por cuota mensual

Detalle	Mes 1	%	Mes 2	%	Mes 3	%
Recaudación del mes	223,556	51.76 %	234,734	51.78 %	246,471	51.77 %
Deuda recuperada	167,322	38.74 %	175,688	38.75 %	184,472	38.74 %
Pagos adelantados	41,011	9.50 %	43,062	9.49 %	45,215	9.49 %
Total	431,889	100 %	453,484	100 %	476,158	100 %

Nota. reporte de recaudación por cuota mensual de la empresa los Titanes S.A.C.

Según la tabla 50 la deuda recuperada representa alrededor del 39 % del total recaudado en los tres meses analizados. Este porcentaje es significativo, lo que indica que existe un volumen relevante de obligaciones vencidas; sin embargo, el hecho de que dichas deudas estén siendo recuperadas de manera sostenida evidencia que no se trata de una morosidad crítica o descontrolada, descartando un nivel alto. La recaudación corriente (52 %) se mantiene estable y en crecimiento, lo que demuestra que la mayoría de los clientes cumple oportunamente con sus cuotas. Este comportamiento reduce la presión de la cartera vencida y refleja una gestión de cobranza efectiva.

El incremento de los pagos adelantados (9.5 %) refuerza la idea de una mejora en la disciplina de pago y en la confianza de los clientes, lo cual es característico de escenarios de morosidad media en proceso de reducción. La empresa presenta una morosidad de nivel medio, pero con tendencia descendente, aproximándose progresivamente a un nivel bajo, siempre que se mantengan las actuales estrategias de recuperación y control de cobranza. Esta situación es favorable desde el punto de vista financiero y no compromete la liquidez en el corto plazo.

CAPÍTULO IV DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente estudio se desarrolló considerando ciertas limitaciones que condicionaron la obtención de información completa sobre la gestión financiera de la Constructora e Inmobiliaria Los Titanes S.A.C. Entre las principales limitaciones se presentó dificultad en la disponibilidad de tiempo de algunos colaboradores y personal administrativo para responder los instrumentos de investigación, debido a sus actividades laborales y carga operativa dentro de la empresa. De igual manera, al tratarse de una indagación de corte transversal, los hallazgos obtenidos reflejan únicamente la situación de la compañía en un periodo específico, sin considerar posibles cambios futuros en la gestión financiera y la morosidad. Estas limitaciones fueron superadas mediante la coordinación previa con la empresa para el acceso oportuno a los documentos financieros y la aplicación de encuestas estructuradas y cuestionarios validados y confiables para recopilar los datos.

En referencia a los resultados se logró el objetivo general, determinar la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025, donde se evidenció que el 60% de participantes percibió la gestión financiera como regular y el 53% percibió la morosidad como regular, corroborándose con el análisis inferencial donde se obtuvo un $r = 0.635$ y $p = 0.000$, inferior al 0,05, indicando que existe correlación moderada entre la gestión financiera y la morosidad en la empresa inmobiliaria, esto indica que existen aspectos que fortalecer como la planificación financiera, gestión del financiamiento y gestión del riesgo. Estas debilidades se reflejan en el análisis de los ratios financieros, donde la liquidez fue de (1.07) el capital de trabajo cayó, el elevado endeudamiento (93%), baja solvencia (7%) y deterioro de la rentabilidad (ROA, ROE y UN), además de una cobertura de intereses negativa. En contraste, los ratios de morosidad evidencian cierta mejora, reflejadas en el incremento de la rotación de cuentas por cobrar y la reducción del período de cobranza de 439 a 143 días, lo que demuestra una recuperación más eficiente de créditos. Asimismo, se revela que la morosidad alcanza en promedio un 38.74%, equivalente a S/ 167,322 mensuales, lo que indica un volumen importante de obligaciones vencidas. La recuperación de deuda representa el 39% del total recaudado, mientras que la recaudación corriente (52%) y los pagos adelantados (9.5%) evidenciando una mejora en la disciplina de pago y en la confianza de los clientes, revelando un nivel de morosidad medio con tendencia descendente. Estos resultados confirman que, si bien la empresa ha logrado

mejorar la gestión de cobranzas, ello no ha sido suficiente para fortalecer la gestión financiera integral, debido a problemas estructurales como la baja liquidez el alto endeudamiento y la baja rentabilidad.

Estos resultados son homogéneos con los hallazgos de Pisco et al. (2021) quienes encontraron un $r = 0,445$, indicando correlación moderada entre la gestión financiera y la morosidad, asimismo los resultados coincidieron con los hallazgos de Canales y Simeón (2018), quienes encontraron un $r = 0,960$ y un p. valor 0,000, inferior al 0,05, lo cual evidencia una correlación alta entre la gestión financiera y la morosidad, finalmente estos hallazgos son semejantes a los de Aedo (2021) quien halló un $r = 0,957$ y $p = 0,000$ inferior al 0,05, estas coincidencias se dan a pesar que los estudios se desarrollaron en diferentes contextos y las diferencias en los coeficientes de correlación se explican debido a los tamaños de muestras y metodologías utilizadas.

Los resultados de la investigación se sustentan en la Teoría de la Estructura de Capital, la cual postula que una adecuada planificación financiera, contribuye a optimizar la eficiencia financiera y a reducir el riesgo económico, incluida la morosidad (Rivera, 2002; Zambrano & Acuña, 2011). La evidencia empírica demuestra que la empresa presenta un nivel regular de gestión financiera y planificación financiera, lo que genera un efecto moderado sobre la morosidad, reflejándose en una recuperación constante de deudas y en un control progresivo de los incumplimientos. Este comportamiento es coherente con la teoría, ya que una estructura de capital razonablemente balanceada, aunque no óptima, permite mantener la morosidad en niveles controlables sin llegar a escenarios críticos de incumplimiento. En consecuencia, la Teoría de la Estructura de Capital permite explicar de manera consistente cómo una correcta planificación financiera, una adecuada administración del endeudamiento y una gestión eficiente del capital propio influyen directamente en la capacidad de la empresa para programar recursos, atender obligaciones financieras y reducir la morosidad, reafirmando que la gestión económica influye significativamente en el comportamiento de la morosidad.

En referencia a los resultados se logró el objetivo específico 1, determinar la relación entre la planificación financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025., donde se evidenció un $r = 0.547$ y $p = 0.002$, inferior al 0,05, indicando que existe correlación moderada entre la planificación financiera y la morosidad en la empresa inmobiliaria, esto ocurre principalmente porque

existe aún debilidades en el establecimiento de los objetivos financieros, las estrategias financieras y la toma de decisiones. Estas debilidades se reflejan en los ratios financieros los cuales arrojaron una liquidez general de (1.07), la prueba ácida pasó de (0.51 a 0.62) pero continúa en niveles insuficientes, y el capital de trabajo disminuyó, evidenciando limitaciones en la capacidad operativa. Asimismo, el endeudamiento permaneció elevado (93%) con baja solvencia patrimonial (7%) y una cobertura de interés negativa, lo que demuestra dificultades en el financiamiento y para cumplir los compromisos financieros. Por otro lado, los ratios de morosidad evidencian una mejora en la gestión de cobranzas, reflejada en el incremento de la rotación de cuentas por cobrar (0.8 a 2.6) y la reducción del período de cobranza (439 a 143 días), lo que indica una recuperación más eficiente de los créditos. Sin embargo, estos avances no logran compensar las debilidades estructurales derivadas de una planificación financiera limitada, la cual restringe la capacidad de anticipación y el control del riesgo en la empresa.

Estos resultados guardan semejanza con los hallazgos de Flores y Quino (2024) quienes encontraron un $r= 0,894$ y un $p= 0,000$ inferior al 0,05, indicando que la planificación financiera se asocia significativamente con la morosidad. Estas coincidencias se presentan a pesar de que los estudios fueron desarrollados en contextos organizacionales y temporales distintos. Las variaciones observadas en los coeficientes de correlación pueden atribuirse principalmente a las diferencias en el tamaño de las muestras analizadas y a las metodologías empleadas, las cuales influyen directamente en la magnitud y significancia de los resultados estadísticos.

Los resultados del estudio se fundamentan en la Teoría de la Estructura de Capital, en la medida en que esta explica cómo las decisiones financieras relacionadas con la planificación, el financiamiento y la gestión del riesgo influyen directamente en la estabilidad económica y el nivel de exposición financiera de la empresa. La correlación moderada encontrada entre la planificación financiera y la morosidad evidencia que una estructura financiera gestionada de manera regular, incrementa la vulnerabilidad ante incumplimientos de pago. Desde esta teoría, una planificación financiera regular limita la adecuada combinación entre recursos propios y endeudamiento, elevando el riesgo de insolvencia y afectando la capacidad de la empresa para sostener flujos de efectivo estables. Asimismo, la falta de una planificación rigurosa impide anticipar escenarios de riesgo y ajustar oportunamente las políticas financieras, lo que repercute en una mayor morosidad. En este sentido, los resultados confirman que una planificación financiera

ejecutada solo a un nivel intermedio no permite optimizar la estructura de capital ni mitigar el incumplimiento de pago de los clientes.

En referencia a los resultados se logró el objetivo específico 2, determinar la relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025, donde se evidenció un $r = 0.546$ y $p = 0.002$, inferior al 0,05, lo cual indica que existe correlación moderada entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la compañía inmobiliaria, esta situación ocurre porque existen debilidades respecto a la gestión de fuentes de financiamiento, el control de las tasas de interés y la evaluación de la capacidad de pago. Estas debilidades se reflejan en los resultados del análisis de los ratios financieros, donde el endeudamiento a largo plazo fue de (93%), acompañado de una baja solvencia patrimonial (7%), lo que refleja una fuerte dependencia de fuentes externas de financiamiento. Asimismo, la cobertura de interés presenta un deterioro crítico al pasar de 30% a -6%, evidenciando incapacidad para cubrir los costos financieros, lo cual es consecuencia de una inadecuada planificación del financiamiento y del costo de la deuda. A ello se suma el deterioro de la rentabilidad (ROA, ROE y UN), lo que limita la generación de recursos propios para hacer frente a las obligaciones financieras. Por otro lado, los ratios de morosidad muestran una mejora en la gestión de cobranzas, evidenciada en el incremento de la rotación de cuentas por cobrar (0.8 a 2.6) y la reducción del período promedio de cobranza (439 a 143 días) lo que refleja una recuperación más eficiente de los créditos. Sin embargo, estos avances no logran compensar los riesgos derivados de una deficiente gestión del financiamiento, ya que el alto nivel de endeudamiento y el incremento de los costos financieros continúan presionando la liquidez y la estabilidad económica de la empresa

Estos resultados guardan similitud con lo hallado por Gómez (2022) quien encontró relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad. Asimismo, los hallazgos coinciden con los resultados de Puican y Toro (2022) quienes encontraron un $r = 0,832$ y $p = 0,000$ inferior al 0,05, confirmando que existe correlación alta entre la gestión del financiamiento y la morosidad. Si bien los estudios comparados se realizaron en realidades diferentes, los hallazgos convergen en sus conclusiones. Las discrepancias en los coeficientes de correlación no contradicen estos resultados, sino que se explican por el uso de distintos enfoques metodológicos y por la variabilidad en los tamaños muestrales, factores que condicionan la fuerza de las relaciones estadísticas obtenidas.

Los resultados se fundamentan en la Teoría de la Estructura de Capital al explicar cómo las decisiones relacionadas con el financiamiento influyen directamente en el riesgo financiero y la estabilidad económica de la empresa. La correlación moderada y significativa hallada entre la gestión del financiamiento y la morosidad, explica desde esta teoría, en la medida en que una combinación inadecuada entre recursos propios y endeudamiento incrementa la exposición al riesgo de insolvencia y afecta la liquidez empresarial. Cuando la elección de las fuentes de financiamiento, el control de las tasas de interés y la evaluación de la capacidad de pago no se ejecutan de forma óptima, la estructura de capital no logra minimizar el riesgo financiero. En consecuencia, la empresa enfrenta mayores presiones sobre sus flujos de efectivo, lo que limita su capacidad para anticipar y gestionar oportunamente los compromisos financieros. Desde este enfoque teórico, los resultados evidencian que una gestión del financiamiento poco óptima incrementa la probabilidad de retrasos en los pagos de los clientes, confirmando que una estructura de capital ineficiente incide negativamente en el control de la morosidad en la empresa inmobiliaria.

En referencia a los resultados se logró el objetivo específico 3, determinar la relación entre la gestión del riesgo financiero y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025., donde se evidenció un $r = 0.559$ y $p = 0.001$, inferior al 0,05 indicando que existe correlación moderada entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la compañía inmobiliaria, esta situación se explica porque, existen debilidades en la gestión de las políticas de riesgo, riesgo de inversión y el control financiero, estas debilidades se reflejan en los ratios financieros siendo la liquidez de (1.07) la prueba ácida de (0.62) y el capital de trabajo menoró, lo que limita su capacidad de respuesta ante contingencias. Asimismo, el alto endeudamiento (93%), la baja solvencia patrimonial (7%) y la cobertura de interés negativa reflejan una exposición significativa al riesgo financiero, evidenciando debilidades en la gestión del riesgo de financiamiento y en el control de obligaciones. A ello se suma el deterioro de la rentabilidad (ROA, ROE y UN), lo que reduce la capacidad de la empresa para absorber pérdidas o enfrentar escenarios adversos. Por otro lado, los ratios de morosidad muestran una mejora en la gestión de cobranzas, reflejada en el incremento de la rotación de cuentas por cobrar (0.8 a 2.6) y la disminución del período promedio de cobranza (439 a 143 días), lo que indica una reducción progresiva del riesgo de incobrabilidad. Sin embargo, estos avances no logran compensar la exposición general al riesgo financiero, ya que la

empresa mantiene una estructura altamente apalancada y una baja capacidad de generación de utilidades. En este sentido, se evidencia que la gestión del riesgo financiero no es suficiente para mitigar completamente los efectos de la morosidad, debido a la falta de políticas integrales de control y prevención.

Estos hallazgos guardan similitud con lo encontrado por Gómez (2022) quien halló un $r=0,251$ y un $p=0,000$ inferior al 0,05, indicando que existe relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la empresa en estudio. Asimismo, los resultados concuerdan con lo hallado por Alvares y Apaza (2024) quien encontraron un $r=0,922$ y un $p=0,000$ inferior al 0,05, indicando que existe una correlación significativa entre la gestión del riesgo financiero y la morosidad. Las coincidencias identificadas persisten aun cuando las investigaciones se desarrollaron en contextos distintos. En este sentido, las diferencias en los coeficientes de correlación responden a la heterogeneidad de las muestras y a las metodologías aplicadas, sin afectar la consistencia de los hallazgos ni la validez de las conclusiones.

Los resultados se fundamentan en el modelo predictor de la Morosidad al sostener que el incumplimiento de pago no ocurre de forma aleatoria, sino que responde a patrones identificables asociados a una gestión inadecuada del riesgo financiero. la correlación intermedia entre variables evidencia que las deficiencias en la selección de las fuentes de financiamiento, el control de las tasas de interés y la evaluación de la capacidad de pago limitan la capacidad de la empresa para anticipar escenarios de incumplimiento. Al no aplicar mecanismos predictivos ni sistemas de alerta temprana, la empresa no logra identificar oportunamente a los clientes con mayor probabilidad de impago, lo que incrementa la morosidad, tal como lo plantea este modelo teórico. Asimismo, los hallazgos se fundamentan en el modelo de calificación del riesgo de morosidad respalda los resultados al enfatizar que la morosidad también está influenciada por características socioeconómicas y comportamentales de los clientes. La falta de una evaluación integral del perfil del deudor que considere estabilidad laboral, ingresos reales, cultura de pago y nivel de endeudamiento impide una adecuada segmentación de la cartera. Esta debilidad en la gestión del riesgo financiero se traduce en una mayor exposición al incumplimiento, lo que explica la relación significativa encontrada entre ambas variables.

CONCLUSIONES

Se concluye que existe una relación moderada entre la gestión financiera y la morosidad en la Inmobiliaria Los Titanes S.A.C. ($r = 0.635$; $p < 0.05$) resultado evidenciado tanto a nivel perceptual como en el análisis de los estados financieros. La empresa presenta debilidades en liquidez, endeudamiento y rentabilidad; sin embargo, los indicadores de morosidad muestran mejoras en la rotación de cuentas por cobrar y en el período de cobranza. Por ello, fortalecer la gestión financiera permitirá reducir el riesgo de incumplimiento de pago de los clientes.

Se concluye que existe una relación moderada entre la planificación financiera y la morosidad ($r = 0.547$; $p < 0.05$) evidenciada tanto a nivel perceptual como mediante el análisis de los estados financieros. Los resultados muestran una liquidez insuficiente y una baja prueba ácida, reflejando deficiencias en la proyección y administración de los recursos financieros. No obstante, los indicadores de morosidad presentan mejoras en la rotación de cuentas por cobrar y en la reducción del período de cobranza. En consecuencia, una adecuada planificación financiera permitirá disminuir el riesgo de morosidad de los clientes.

Se concluye que existe una relación moderada entre la gestión del financiamiento y la morosidad ($r = 0.546$; $p < 0.05$) evidenciada tanto a nivel perceptual como en el análisis de los estados financieros. Los resultados reflejan un elevado endeudamiento, baja solvencia patrimonial y dificultades para cumplir con las obligaciones financieras. Sin embargo, los indicadores de morosidad muestran mejoras en la rotación de cuentas por cobrar y en el período de cobranza. Por tanto, una mejor gestión del financiamiento permitirá reducir el riesgo de morosidad de los clientes.

Se concluye que existe una relación moderada entre la gestión del riesgo financiero y la morosidad ($r = 0.559$; $p < 0.05$) resultado evidenciado tanto a nivel perceptual como mediante el análisis de los estados financieros. Los ratios financieros muestran alta exposición al riesgo, reflejada en la limitada liquidez, elevado endeudamiento, baja solvencia y disminución de la rentabilidad. No obstante, los indicadores de morosidad evidencian mejoras en la rotación de cuentas por cobrar y en la reducción del período de cobranza. En consecuencia, fortalecer la gestión del riesgo financiero permitirá disminuir el riesgo de morosidad de los clientes.

RECOMENDACIONES

Se recomienda fortalecer la gestión financiera de la empresa mediante la implementación de políticas financieras claras, procedimientos estandarizados y un seguimiento permanente de los indicadores financieros clave. Asimismo, es necesario capacitar al personal responsable en planificación, financiamiento y gestión del riesgo, con el propósito de mejorar la toma de decisiones. Una gestión financiera más sólida permitirá optimizar el uso de los recursos, mejorar el control de las obligaciones por cobrar y reducir progresivamente los niveles de morosidad.

Se recomienda optimizar el proceso de planificación financiera mediante la formulación de objetivos financieros realistas, estrategias claramente definidas y mecanismos de evaluación periódica. Además, es importante incorporar herramientas de proyección y análisis financiero que permitan anticipar posibles retrasos en los pagos de los clientes. Una planificación financiera más eficiente contribuirá a mejorar el control de ingresos, fortalecer la gestión de cobranzas y menguar el riesgo de incumplimiento en las obligaciones de pago.

Se recomienda mejorar la gestión del financiamiento a través de una adecuada selección de las fuentes financieras, priorizando aquellas con menores costos y condiciones favorables. Asimismo, se debe reforzar la vigilancia de las tasas de interés y realizar evaluaciones rigurosas de la capacidad de pago de los clientes antes de otorgar facilidades de crédito. Estas acciones permitirán una administración más eficiente de los compromisos financieros y contribuirán a reducir el nivel de morosidad en la empresa.

Se recomienda fortalecer la gestión del riesgo financiero mediante el diseño y aplicación de políticas de riesgo más eficientes, que incluyan la examinación del riesgo de inversión, el establecimiento de límites de exposición y el refuerzo de los mecanismos de control financiero. Asimismo, se debe implementar sistemas de monitoreo y alertas tempranas que permitan identificar oportunamente posibles incumplimientos. Una adecuada gestión del riesgo facilitará la prevención de retrasos en los pagos y la reducción sostenida de la morosidad.

REFERENCIAS

- Aedo, E. (2021). *Gestión Financiera y Morosidad de las Instituciones Educativas Privadas de Nivel Secundaria del distrito de Comas, 2021*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73481>
- Alvarez, W., & Apaza, E. (2024). Riesgo de crédito y morosidad, en la cooperativa de ahorro y crédito Qorilazo. *Revista Valor contable*, 6(1), 26-32. https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1255
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Lima: (Primera edición) Enfoque Consulting E.I.R. https://www.academia.edu/69037546/Arias_Covinos_Dise%C3%B1o_y_metodologia_de_la_investigacion_1_
- Barreto, R., Goulart, R., & Lopes, L. (2020). Determinantes Hierárquicos da Inadimplência de Financiamento Imobiliário de Pessoa Física. *Anpad*, 14(16), 1-16. https://www.researchgate.net/profile/Ricardo-Serra/publication/344650954_Determinantes_Hierarquicos_da_Inadimplencia_de_Financiamento_Imobiliario_de_Pessoa_Fisica/links/5f86e077a6fdccfd7b5fda5e/Determinantes-Hierarquicos-da-Inadimplencia-de-Financiamento-
- BCR. (2024). *Normas sobre las tasas de interés que fija el BCRP*. Lima: <https://www.bcrp.gob.pe/normas-sobre-las-tasas-de-interes-que-fija-el-bcrp.html>. <https://www.bcrp.gob.pe/normas-sobre-las-tasas-de-interes-que-fija-el-bcrp.html>
- Bermeo, D., & Armijos, J. (2020). Predicción de quiebra bajo el modelo Z2 Altman en empresas de construcción de edificios residenciales de la provincia del Azuay. *Revista economía y política*, 33(1), 48–63. <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/rep/n33/2477-9075-rep-33-00048.pdf>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación. administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (Cuarta Edición ed.). Bogotá - Colombia: Pearson. https://www.academia.edu/44228601/Metodologia_De_La_Investigaci%C3%B3n_Bernal_4ta_edicion
- Bustamante, M., & Sandoval, Á. (2021). La influencia de la reducción de las tasas de interés y las medidas de estímulo gubernamentales en el comportamiento del sector inmobiliario durante la pandemia. *Lidera*, 10(16), 39-45. https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistalidera/article/view/24852?utm_source=chatgpt.com
- Camacho, I. (2015). *Técnicas de negociación con clientes morosos*. Madrid: Universidad Pontificia ICAI. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/3434/TFG001058.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chen, K. (2025). An Empirical Study on the Impact of Shadow Banking of Real Estate Enterprises on Debt Default Risk. *European Online Journal of Natural and Social*

Sciences, 14(2), 67-74. e <https://european-science.com/eojnss/article/view/6880/pdf>

Canales, A., & Simeón, J. (2018). *Gestión financiera para reducir la morosidad en las instituciones educativas privadas de Huancayo*. Huancayo: Universidad nacional del centro Perú. <https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/4895/Canales%20Huaman.pdf>

Cardona, G. (2020). El embargo preventivo en bolivia. En especial, frente a los derechos sucesorios y gananciales. *Universitat de València*, 1(5), 1- 17. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=292757>

Chaves, M., Varela , G., Da Silva, F., Rego, F., De Oliveira, S., Dantas, Y., & De MoraiS, L. (2022). Gestión financiera y morosidad: un análisis de la deuda clientes de una empresa del Alto Oeste Potiguar. *Revista de Gestao de secretario*, 13(4), 2009-2030. https://www.researchgate.net/publication/366694571_Gestao_financeira_e_inadimplencia_uma_analise_do_endividamento_de_clientes_de_uma_empresa_do_Alto_Oeste_Potiguar

Chirán, J., Beltrán, C., Carranza, M., & Navas, S. (2024). Morosidad y refinanciamiento en la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda. Segmento 1. *Revista Ciencia UNEMI*, 17(46), 83 - 93. <https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/2071/1988>

Cibrán, P., Prado, C., Crespo Cibrán, M., & Huarte Galbán, C. (2013). *Planificación financiera* (Primera edición ed.). Madrid: ESIC. <https://es.z-library.sk/book/116634884/6e31bd/planificaci%C3%B3n-financiera.html>

Contreras, O. (2023). *Modelo de gestión para reducir la morosidad en un fondo de empleados del sector privado: un enfoque basado en análisis de datos*. Salle: Universidad de la Salle. <https://ciencia.lasalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/dd820d04-3b53-401d-b506-16ccbabd305f/content>

Cortés, G. (2021). Estrategia financiera, teorías y modelos. *Redalyc*, 97-108. <https://www.redalyc.org/journal/5718/571867949007/571867949007.pdf>

Creswell, J., & Creswell, D. (2023). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, 6e (ePub Convert)*. London: (Sexta Edición) Editorial Sage. <https://id.z-lib.gs/book/25988564/99ec86/research-design-qualitative-quantitative-and-mixed-methods-approaches-6e-epub-convert.html>

De Sordi , J. (2024). *Métodos de investigación cualitativa en empresas: técnicas de recopilación y análisis de datos*. Sao Paulo: (Primera edición) Editorial Palgrave Macmillan. <https://id.z-lib.gs/book/29130032/15e036/qualitative-research-methods-in-business-techniques-for-data-collection-and-analysis.html>

Díaz, M. (2014). *LA Morosidad Cobro y Prevención*. Alcalá: Formación Alcalá. <https://www.buscalibre.pe/libro-la-morosidad/9788490516447/p/40253712>

- Diéguez, J., Gómez, A., García, D., & Ruiz, D. (2020). Políticas financieras en el gobierno de la empresa familiar. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 12(129), 18-20. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7889356>
- Dos Santos, I. (2023). *Educação financeira como ferramenta de transformação do inadimplente em investidor. Repositório Ânima Educação*. Rio de Janeiro: Centro UniversitarioIBMR Educación Anima. <https://repositorio-api.animaeducacao.com.br/server/api/core/bitstreams/9d0cce14-c8a7-4be5-8b46-cccf2205add/content>
- Espinoza, I., & Yurivilca Oscanoa, M. (2023). *La morosidad de las cajas municipales y sus estrategias de control* (Primera edición ed.). Lima: Navegante.<https://zenodo.org/records/10367948>
- Esquivias, J. (2022). Inclusión en fichero de morosos por deudas con bancos. *Revista práctica de derecho*, 12(254), 160–168. <https://revistas.cef.udima.es/index.php/ceflegal/article/view/9157>
- Fajardo, M., & Soto, C. (2017). *Gestion financiera empresarial*. Utmach. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12487/1/GestionFinancieraEmpresarial.pdf>
- Flores, M., & Quino, L. (2024). Gestión financiera y la morosidad en una empresa financiera de la ciudad de Ilo, 2024. Moquegua: Universidad José Carlos Mariátegui. https://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/3910/Mario-Lizbeth_tesis_titulo_2025.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernández, Á., Lado, R., & De Llano, F. (2021). *Introducción a la gestión del riesgo* (Primera edición ed.). Lacoruña: Universidade da Coruña. <https://es-z-library.sk/book/24010959/f2c348/introducci%C3%B3n-a-la-gesti%C3%B3n-del-riesgo.html>
- Garcia, V., Durán, F., Bayas, L., & Villacis, R. (2021). La morosidad: factores motivacionales de los responsables financieros en el contexto del Covid–19, cantón chimbo, bolívar, 2020. *Gicos*, 6(2), 260-268. <http://bdigital2.ula.ve:8080/xmlui/bitstream/handle/654321/8081/gicos%2023.pdf?sequence=1>
- Gómez, L. (2022). *Relación entre los préstamos y la morosidad de las entidades financieras de Loreto, Periodo 2016 - 2020*. Iquitos: Universidad Nacional de la Amazonia Peruana. <https://api-repositorio.unapiquitos.edu.pe/server/api/core/bitstreams/49641105-82c0-4d85-a7c4-0a7a8ace9482/content>
- Guillén, E., & Peñafiel, L. (2018). Modelos predictor de la morosidad con variables macroeconómicas. *Revista Ciencia UNEMI*, 11(26), 13 - 24. https://www.academia.edu/78945268/Modelos_predictor_de_la_morosidad_con_variables_macrocon%C3%B3micas_Debt_predictor_models_using_macroecomic_variables

- Haro, A., & Rosario Díaz, J. (2017). *Gestión financiera*. Almeria: Editorial Universidad de Almería. <https://es.z-library.sk/book/11353285/f3f7bd/gesti%C3%B3n-financiera.html>
- Hernande, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: rutas cuantitativas cualitativas y mixta* (Primera Edición ed.). Mexico: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. <http://repositoriobibliotecas.uv.cl/handle/uvsc1/1385>
- Herrera, M. (2016). La negociación en el proceso penal desde la dogmática del Derecho penal. Especial referencia a los ordenamientos español y peruano. *Política criminal*, 11(12), 229-263. <https://www.scielo.cl/pdf/politcrim/v11n21/art09.pdf>
- Hinostroza, H. (2021). Gestión crediticia y la morosidad del banco pichincha del Perú, período 2019. *Quipukamayoc*, 29(59), 69-75. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1609-81962021000100069&script=sci_abstract&tlng=en
- Hostiou, R. (2019). Emplacement réservé et droit de délaissement : quid des garanties pour le cédant en cas de revente du bien ? *Sciences de l'Homme et de la Société*, 18(14), 1-12. <https://shs.hal.science/halshs-02449868/>
- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *12*(2). <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-356.pdf>
- Liu, G., Zhou, K., & Sun, X. (2024). The influence mechanism of real estate enterprises' status on debt default risk. *Journal of Property Investment & Finance*, 42(1), 28-49. doi:<https://doi.org/10.1108/JPIF-05-2023-0048>
- López, C. (2013). Modelo predictivo de riesgo de morosidad para créditos bancarios usando datos simulados. *Epistimus*, 3(1), 22-30. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/35240840/14-modelo_predictivo-libre.pdf?1414016258=&response-content-disposition=inline%3b+filename%3dmodelo_predictivo_de_riesgo_de_morosidad.pdf&expires=1746201117&signature=f3pj4~c3ljb6hhi-o~2uvkcemclj0na2rr3b0fro3
- Madrid, M., & Zambrano, E. (2023). Delinquency and its impact on liquidity in the COVID 19 pandemic. *Uniandes EPISTEME*, 10(1), 15-28. <https://www.redalyc.org/journal/5646/564676367002/564676367002.pdf>
- Montenegro, B., Labajos, H., Terrones, O., Minga, R., & Fasanando, S. (2024). Gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de una empresa inmobiliaria. *Revista Amazónica de Ciencias Económica*, 12(1), 45-59. <https://revistas.unsm.edu.pe/index.php/race/article/view/741/1266>
- Mosso, M. (2019). Relación de equilibrio en la Morosidad y el Deterioro de la cartera de hipotecas bursatilizadas en México. *Revista de Investigación en Ciencias Contables y Administrativas*, 5(1), 1-31. <https://ricca.umich.mx/index.php/ricca/article/view/48/54>

- Mosso, M., & López, F. (2020). Causas económicas de morosidad en la cartera hipotecaria titulizada en México. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ane/v35n89/2448-6655-ane-35-89-215.pdf>, 35(89), 215-238. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ane/v35n89/2448-6655-ane-35-89-215.pdf>
- Muñoz C, X. (2020). *Gestión del riesgo de liquidez y portafolio de inversiones*. Munich: Confederación Alemana de Cooperativas. <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Gestion-Estrategica-del-Riesgo-de-liquidez.pdf>
- Ñaupas, H., Valdivia, M. R., Palacios, J. J., & Romero, H. E. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa y Cualitativa, Redacción de tesis*. Bogota. <https://edicionesdelau.com/producto/metodologia-de-la-investigacion-cuantitativa-cualitativa-y-redaccion-de-la-tesis-5a-edicion/>
- Pérez, V. (2023). *La gestión financiera de la empresa. Análisis y planificación para la toma de decisiones* (Segunda Edición ed.). Madrid: ESIC. <https://es.z-library.sk/book/116206986/af4196/la-gesti%C3%93n-financiera-de-la-empresa-an%C3%A1lisis-y-planificaci%C3%B3n-para-la-toma-de-decisiones.html>
- Pilay, E., Palacios, J., Muños, M., Benavides, A., & Pico, E. (2019). Las fuentes de financiamiento como estrategias de competitividad en las Pymes en la provincia de Santa Elena. *Espiraes revista multidisciplinaria de invesitgación*, 3(26), 1-13 <https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325011/573263325011.pdf>
- Pisco, L., Miranda, C., Zapana, E., & Lupaca, Y. (2021). Gestión financiera y morosidad en el sector educativo privado en tiempos de COVID–19. Caso: Institución educativa Ben Carson Science School E.I.R.L., Perú. *Visión gerencial*, 2(1), 256-267. <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/visiongerencial/article/view/17266>
- Portalanza, C., Castro, F., & Sotelo, N. (2019). Gobierno Corporativo y Riesgo Crediticio en el Sistema Financiero Peruano. Una Primera Aproximación. *Revista economica y financiera*, 2(1), 49-55. <https://contabilidadyeconomiasmp.edu.pe/OJS2020/index.php/RAEF/issue/view/3>
- Puican, V., & Toro, R. (2022). *Gestión crediticia y morosidad en la Caja Trujillo, Yurimaguas 2023*. Chiclayo: Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/145666/Torrejon_GLL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez, L., & Palacín Sánchez, M. (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de Economía*, 37(73), 143 - 162. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0121-47722018000100143&script=sci_arttext
- Rivera, J., & Mas, C. (2016). *Marketing financiero*. Madrid: lineasdesaparecidas. <https://es.z-library.sk/book/115294342/36dc01/marketing-financiero.html>
- Rivera, J. (2002). Teoría sobre la estructura de capital. *Estudios Gerenciales*, 18(88), 31-59. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v18n84/v18n84a02.pdf>

- Rodriguez, M. (2021). *Capacidad de pago y nivel de morosidad en clientes usuarios de tarjetas de crédito en Scotiabank de la ciudad del Cusco, 2020*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/71987/Rodriguez_SMDR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, Á. (2011). Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento. *Visión gerencial*, 1(1), 188-206. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545890014.pdf>
- Salán, C. (2023). *Gestión financiera y morosidad en las cooperativas de ahorro y crédito del segmento I en la provincia de Tungurahua*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/2c354bb7-4fd6-4657-a0f9-7a0526987a92/content>
- Seiler, M., & Yang, L. (2025). Understanding Personal Financial Distress in the Real Estate Brokerage Industry. *Journal of Real Estate Research*, 2(1), 1-22. doi: <https://doi.org/10.1080/08965803.2024.2429982>
- Simón, H. (2023). Condominiums facing delinquency: stringent remedies from a comparative perspective. *Journal of Property, Planning and Environmental Law*, 16(1), 24–42. doi:<https://doi.org/10.1108/JPEL-02-2023-0008>
- Sono, R. (2023). *Gestión de riesgo crediticio y la morosidad de los clientes en una entidad financiera en Trujillo, 2023*. Trujillo: Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/135787>
- Schreiner, M. (1999). Un modelo de calificación del riesgo de morosidad para los créditos de una organización de microfinanzas en Bolivia. *Microfinance Risk Management*, 1 - 39.
- Stewart, L. (01 de 05 de 2022). *Unidad de Análisis en Investigación | Definición, Consejos y Ejemplos*. Unidad de Análisis en Investigación | Definición, Consejos y Ejemplos: <https://atlasti.com/es/research-hub/unidad-de-analisis-en-investigacion>
- Trujillo, L., Juana, M., & Flores, L. (2021). La gestión financiera en las MIPYMES de la ciudad de Huajuapán de León Oaxaca y su relación con la competitividad. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 17(32), 1-17. doi:<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i32.3490>
- Valderrama, S., & Jaimes, C. (2019). *El desarrollo de tesis. descriptiva, comparativa, correlacional y cuasiexperimental*. Lima: San Marcos. <https://cris.ulima.edu.pe/es/publications/el-desarrollo-de-la-tesis-descriptiva-comparativa-correlacional-y>
- Vera, A. (2021). *La gestión financiera y su incidencia en la reducción del índice de morosidad de la Empresa Pública Municipal Aguapén E.P.* Guayaquil: Universidad Tecnológica empresarial de Guayaquil. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1560/La%20gesti%C3%B3n%20financiera%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20reducci>

%C3%B3n%20del%20%C3%ADndice%20de%20morosidad%20de%20la%20
Empresa%20P%C3%ABlica%20Municipal%20Aguapen%20E.P..pdf?seq

- Villarreal, A., Flórez, A., & Henao, P. (2010). *Modelo de calificación del riesgo de morosidad créditos de microfinanzas de la región oriente de una entidad financiera*. La sabana: Universidad de la sabana.
<https://intellectum.unisabana.edu.co/browse?value=Henao%20Orozco,%20Paula%20Andrea&type=author>
- Villena, O., & Guerrero, C. (2021). Gestión de cobranzas en empresas comercializadoras de electrodomésticos. *Polo del conocimiento*, 6(9), 815-836.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8094611>
- Walliman, N. (2022). *Research Methods: The Basics*. New York: (Tercera edición) Editorial Routledge. Obtenido de
<https://1lib.sk/book/18785311/58b72d/research-methods-the-basics.html>
- Zambrano, S., & Acuña, G. (2011). *Estructura de capital Evolución teórica*. Bogotá: Universidad Libre.
https://www.academia.edu/48390280/Estructura_de_capital_Evoluci%C3%B3n_te%C3%B3rica

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables y dimensiones	Metodología
Problema general ¿Cuál es la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025? Problemas específicos a) ¿Cuál es la relación entre la planificación financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025?. b) ¿Cuál es la relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes	Objetivos generales Determinar la relación entre la gestión financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. Objetivos específicos a) Determinar la relación entre la planificación financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. b) Determinar la relación entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes	Hipótesis generales Existe relación significativa entre la gestión financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025 Hipótesis específicas a) Existe relación significativa entre la planificación financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025. b) Existe relación significativa entre la gestión del financiamiento y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes	Variable 1 Gestión Financiera Dimensiones 1 . Planificación financiera 2 . Gestión de financiamiento 3 . Gestión de riesgo financiero Variable 2 Morosidad Dimensiones 1. Morosidad temprana 2. Morosidad vencida 3. Morosidad judicializada	Tipo Aplicada Diseño No experimental Enfoque Cuantitativo Alcance Correlacional Corte Transversal Población y muestra Población 37 colaboradores Muestra 30 colaboradores Todos los Estados financieros de la empresa. 4 estados financieros del periodo 2024 -2025.

S.A.C. de Lambayeque, 2025?. c) ¿Cuál es la relación entre la gestión de riesgos financieros y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025?.	S.A.C. de Lambayeque, 2025. c) Determinar la relación entre la gestión de riesgos financieros y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.	S.A.C. de Lambayeque, 2025. c) Existe relación significativa entre la gestión de riesgos financieros y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.		Técnica e instrumentos La técnica la encuesta y el instrumento el cuestionario Análisis e interpretación de datos. Programa Excel versión 2024, SPSS versión 26
--	--	---	--	---

Anexo 2 instrumentos de recojo de datos

CUESTIONARIO DE GESTIÓN FINANCIERA Y MOROSIDAD ESCUELA DE CONTABILIDAD

Buenos días o tardes. Le pedimos que responda esta encuesta, la cual es confidencial y tiene fines únicamente académicos. Su objetivo es recopilar información útil para cumplir con el propósito del estudio titulado: “Gestión financiera y la morosidad en la empresa Constructora e Inmobiliaria Los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025”. Agradecemos mucho su colaboración. Por favor, lea con atención las siguientes preguntas y responda de manera honesta según su opinión.

Género: Hombre _____ Mujer _____

TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRA L	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
5	4	3	2	1

GESTIÓN FINANCIERA	TA	DA	N	D	TD
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	5	4	3	2	1
Objetivos financieros					
1. ¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?					
2. ¿Considera que los objetivos financieros contribuyen al crecimiento sostenible de la empresa?					
Estrategias financieras					
3. ¿La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales?					
4. ¿Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente?					
Toma de decisiones					

5. ¿La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada?					
6. ¿El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa?					
GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO	TA	DA	N	D	TD
Fuentes de financiamiento					
7. ¿Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa?					
8. ¿La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos?					
Tasas de intereses					
9. ¿Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento?					
10. ¿Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera?					
Capacidad de pago					
11. ¿La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento?					
12. ¿Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros?					
GESTIÓN DE RIESGO FINANCIERO	TA	DA	N	D	TD
	5	4	3	2	1
Políticas de riesgo					
13. ¿La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero?					
14. ¿Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas?					
Riesgo de inversión					
15. ¿La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir?					
16. ¿Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión?					
Control financiero					

17. ¿Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros?					
18. ¿La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas??					
MOROSIDAD	TA	DA	N	D	TD
MOROSIDAD TEMPRANA	5	4	3	2	1
Recordatorios de pago					
19. ¿Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes?					
20. ¿Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes?					
Reprogramaciones de pago					
21. ¿La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes?					
22. ¿Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad?					
Atención personalizada					
23. ¿La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago?					
24. ¿El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad?					
MOROSIDAD VENCIDA	TA	DA	N	D	TD
Refinanciamiento del pago	5	4	3	2	1
25. ¿La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas?					
26. ¿El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes?					
Renegociación del pago					
27. ¿Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente?					
28. ¿La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y penalidades?					
Aplicación de cláusulas resolutorias					

29. ¿Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados?					
30. ¿La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato?					
MOROSIDAD JUDICIALIZADA	TA	DA	N	D	TD
Negociaciones judiciales	5	4	3	2	1
31. ¿La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales?					
32. ¿Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente?					
Embargo preventivo					
33. ¿Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos?					
34. ¿Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo?					
Reventa del bien					
35. ¿Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargado por situaciones impagas?					
36. ¿La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa?					

Anexo 3 estados financieros de la empresa inmobiliaria Titanes SAC, Chiclayo.

Anexo 3.1 Estado de Situación Financiera (Balance General 2024 y 2025)

Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C.
RUC: 20612353621
Estado de Situación Financiera (Balance General 2024 -2025)

Cuenta	Monto 2025	Monto 2024 (\$/.)	Cuenta	Monto 2025	Monto 2024 (\$/.)
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	312,867	214,183	Sobregiros bancarios	0	0
Inversiones financieras	0	26,000	Tributos y aportes por pagar	63,333	15,424
Ctas. por cobrar comerciales - terceros	3,045	0	Remuneraciones por pagar	1,548	2,703
Ctas. por cobrar comerciales - relacionad	0	13,534			
Cuentas por cobrar al personal, acc./soci	53,609	5572	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Ctas. por cobrar diversas - terceros	13,688	152,937	Ctas. por pagar comerciales - terceros	0	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionadas	226,404	283,210	Ctas. por pagar comerciales - relacionada	0	0
Serv. y otros contratos por anticipado	0	660	Ctas. por pagar a accionistas, partícipes	37,814	37,814
Estimación de cobranza dudosa	0	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	121,138	309,733
Mercaderías	0	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	32,384	32,384
Productos en proceso	544,305	831,376	Obligaciones financieras	36,707	86,116
Materias primas	0	0	Provisiones	0	0
Otros activos corrientes	0	0	Pago diferido	300,166	1,100,851
			TOTAL PASIVO	1,199,750	1,585,025
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>PATRIMONIO</u>		
Inversiones mobiliarias	0	0	Capital	70,000	70,000
Propiedades de inversión	0	0	Acciones de inversión	0	0
Propiedades, planta y equipo	38,588	67,066	Capital adicional positivo	0	0
Depreciación acumulada PPE	-23,225	-23,225	Capital adicional negativo	0	0
Intangibles	0	0	Excedentes de revaluación	0	0
Activos biológicos	0	0	Reservas	4,000	4,000
Depreciación acumulada biológica	0	0	Resultados acumulados positivos	10,418	0
Desvalorización de activo inmovilizado	0	0	Utilidad del ejercicio	386	37,778
Activo diferido	37,873	53,430	Pérdida del ejercicio	0	0
Otros activos no corrientes	0	0	TOTAL PATRIMONIO	85,404	111,778
TOTAL ACTIVO NETO	1,285,154	1,636,803	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	1,285,154	1,636,803

Anexo 3.2 Estado de resultados de 2024 y 2025 de la empresa los Titanes SAC.
Chiclayo

Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C.
RUC: 20612353621
Estado de Resultados del 2024 y 2025

Cuenta	Año 2025 (S/.)	Año 2024
Ventas netas o ingresos por servicios	930,471	541,039
Venta en efectivo	279,141	162,312
Venta al crédito	651,330	378,727
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0	0
Costo de ventas	630,891	151,561
Resultado bruto de utilidad	299,580	389,478
Resultado bruto de pérdida	0	0
Gasto de ventas	0	204,243
Gasto de administración	301,592	164,922
Resultado de operación utilidad	0	20,313
Resultado de operación pérdida	-2,012	0
Gastos financieros	32,255	68,022
Ingresos financieros gravados	0	0
Otros ingresos gravados	0	64,083
Otros ingresos no gravados	35,253	21,404
Enajenación de valores y bienes del activo fijo	0	0
Costo de enajenación de valores y bienes	0	0
Gastos diversos	0	0
Resultado antes de participación e impuestos	0	0
Resultado antes de participaciones (utilidad)		0
Resultado antes de participaciones (pérdida)	0	0
Distribución legal de la renta	0	0
Resultado antes de participación e impuestos	0	37,778
Resultado antes del impuesto (utilidad)	986	37,778
Resultado antes del impuesto (pérdida)	0	
Impuesto a la renta - gasto	0	0
Resultado del ejercicio - (Utilidad)	986	37,778
Resultado del ejercicio - (Pérdida)	0	0

Anexo 4 Resultados del análisis de las ratios financieras

Ratio De Liquidez Corriente

Esta ratio se obtiene de dividir el activo corriente entre pasivo corriente.

	2025	2024
Activo Corriente	1,285,154	1,696,803
Pasivo Corriente	1,199,750	1,585,025
TOTAL	1.07	1.07

Interpretación: La compañía mantiene una liquidez corriente de 1.07 en ambos periodos, lo que indica que por cada S/ 1.00 de deuda corriente dispone de S/ 1.07 de activos corrientes para cubrir sus obligaciones de corto plazo. En el sector inmobiliario este indicador refleja una capacidad de pago limitada, debido a que el margen de cobertura es mínimo y no brinda suficiente holgura financiera frente a retrasos en cobranzas, paralización de proyectos o contingencias operativas. Aunque la compañía logra cubrir sus pasivos corrientes, evidencia una situación de liquidez ajustada y con riesgo de tensión financiera.

Ratio de Prueba Ácida

Esta ratio se obtiene de dividir el activo corriente menos inventarios entre pasivo corriente.

	2025	2024
Activo Corriente - Inventarios	1,285,154 – 544,305	1,696,803 - 891,376
Pasivo Corriente	1,199,750	1,585,025
TOTAL	0.62	0.51

Interpretación: La prueba ácida evidencia una mejora en 2025 referente a 2024; sin embargo, el indicador continúa por debajo de 1.00, lo cual significa que la compañía no puede cubrir totalmente sus obligaciones inmediatas sin depender de la venta de inventarios inmobiliarios. Esto es relevante en la compañías constructoras e inmobiliarias debido a que los inventarios suelen tener baja rotación y dependen del comportamiento del mercado. A pesar del aumento observado, persiste una limitada liquidez inmediata y una fuerte dependencia de la comercialización de unidades inmobiliarias para sostener las operaciones.

Ratio de Capital de Trabajo

Esta ratio se obtiene de dividir el activo corriente menos pasivo corriente.

	2025	2024
Activo Corriente	1,285,154	1,696,803
Pasivo Corriente	1,199,750	1,585,025
TOTAL	85,404	111,778

Interpretación: El capital de trabajo disminuyó en 2025, pasando de S/ 111,778 a S/ 85,404, lo cual muestra una reducción en los recursos disponibles para financiar las operaciones corrientes. Esta disminución puede afectar la capacidad de la compañía para afrontar gastos operativos, pagos a proveedores y obligaciones financieras de corto plazo. En el ámbito inmobiliario, un capital de trabajo reducido puede limitar la continuidad de proyectos y generar dependencia de financiamiento externo.

Ratio de Razón de Efectivo

Esta ratio se obtiene de dividir el activo corriente entre pasivo corriente.

	2025	2024
Efectivo y Equivalentes	312,867	214,183
Pasivo Corriente	1,199,750	1,585,025
TOTAL	0.26	0.14

Interpretación: La razón de efectivo muestra una mejora relevante en 2025, ya que la empresa dispone de S/ 0.26 en efectivo por cada S/ 1.00 de deuda corriente, frente a S/ 0.14 en 2024. No obstante, el indicador continúa siendo bajo, lo que refleja una limitada disponibilidad de efectivo inmediato para responder a obligaciones urgentes. Aunque existe una mejor administración del efectivo, la compañía aún mantiene vulnerabilidad ante problemas de liquidez instantánea.

Ratios de Endeudamiento

Ratio de Endeudamiento a Largo Plazo

Esta ratio se obtiene de dividir pasivo no corriente entre activo total

	2025	2024
Pasivo Corriente	1,199,750	1,585,025
Activo Total	1,285,154	1,696,803
TOTAL	93.35%	93.41%

Interpretación: El ratio de endeudamiento evidencia que más del 93% de los activos son financiados mediante obligaciones con terceros, situación que evidencia una estructura financiera altamente apalancada. En la compañía inmobiliarias es común utilizar financiamiento externo para proyectos; sin embargo, niveles tan elevados incrementan considerablemente el riesgo financiero y reducen la capacidad de maniobra ante disminuciones en ventas o incrementos en tasas de interés. La compañía presenta una elevada dependencia del capital ajeno.

Ratio de Solvencia Patrimonial

Esta ratio se obtiene de dividir patrimonio entre pasivo total

	2025	2024
Pasivo Corriente	85,404	111,778
Activo Total	1,199,750	1,585,025
TOTAL	7%	7%

Interpretación: La solvencia patrimonial evidencia que el patrimonio representa apenas el 7% respecto al total de obligaciones, reflejando una estructura patrimonial débil. Esto indica que los accionistas tienen una participación mínima en el financiamiento de la compañía y que existe alta exposición al endeudamiento. En el sector inmobiliario, una baja solvencia limita el acceso a nuevos créditos y reduce la confianza de inversionistas y entidades financieras.

Ratio de Cobertura de Interés

Utilidad Operativa / Gasto por Intereses

	2025	2024
Utilidad Operativa	(2012)	20,313
Gasto por Intereses	32255	68,022
TOTAL	-6 %	30%

Interpretación: En 2025 la cobertura de intereses se volvió negativa debido a la disminución de la utilidad operativa, lo cual significa que la compañía no genera recursos suficientes para cubrir sus gastos financieros. En 2024 aún existía capacidad parcial de cobertura; sin embargo, el deterioro observado en 2025 evidencia problemas de rentabilidad operativa y una mayor presión financiera derivada del endeudamiento. Esto representa un riesgo importante para la sostenibilidad financiera de la inmobiliaria.

Ratios de Gestión

Ratio de Rotación de Cuentas por Cobrar

Ventas anuales al crédito / Cuentas por Cobrar

	2025	2024
Ventas anuales al crédito	651,329.7	378,727.3
Cuentas por Cobrar	255,137	455,681
TOTAL	2.6	0.83

Interpretación: La rotación de cuentas por cobrar mejoró significativamente en 2025, indicando que la compañía recupera más rápidamente sus créditos comerciales. Mientras en 2024 las cuentas por cobrar se recuperaban menos de una vez al año, en 2025 se cobraron aproximadamente 2.6 veces. Esta mejora refleja una gestión de cobranza más eficiente y una reducción en el riesgo de morosidad, aspecto clave en el sector inmobiliario donde las ventas al crédito son frecuentes.

Ratio de Período Promedio de Cobranza

365 / Rotación de Cuentas por Cobrar

	2025	2024
Ventas anuales al crédito	365	365
Cuentas por Cobrar	2.6	0.83
TOTAL	143	439

Interpretación: El periodo promedio de cobranza bajo considerablemente en 2025, pasando de 439 a 143 días. Esto muestra una mejora sustancial en las políticas de recuperación de créditos y en la eficiencia administrativa de cobranzas. No obstante, 143 días aún representa un periodo relativamente largo, lo que puede afectar el flujo de caja y la liquidez operativa de la empresa inmobiliaria.

Ratio de Rotación de Activo Total

	2025	2024
Ventas Netas	930,471	541,039
Activo Total	1,285,254	1,696,803
TOTAL	0.72	0.32

Interpretación: La rotación de activos mejoró en el 2025, indicando que la compañía genera S/ 0.72 de ventas por cada sol invertido en activos, frente a S/ 0.32 en 2024. Este resultado refleja una mayor eficiencia en el uso de los activos para generar ingresos y evidencia una mejor dinámica comercial de los proyectos inmobiliarios durante el periodo evaluado.

ROA

Ratio de Rentabilidad del activo total 2024

	2025	2024
Utilidad neta	986	37,778
Activo total	1,285,154	1,696,803
TOTAL	0.10%	2,20%

Interpretación: El ROA disminuyó drásticamente en 2025, reflejando una caída importante en la capacidad de la compañía para generar utilidades a partir de sus activos. Aunque las ventas crecieron, la utilidad neta fue mínima, lo que evidencia elevados costos operativos, financieros o administrativos. La rentabilidad obtenida resulta insuficiente para el volumen de inversión en activos inmobiliarios.

Ratio de Rentabilidad del patrimonio

	2025	2024
Utilidad neta	986	37,778
Patrimonio	85,404	111,778
TOTAL	1.20%	33,80%

Interpretación: La rentabilidad del patrimonio presentó una fuerte caída en 2025. Mientras en 2024 los accionistas obtenían una rentabilidad elevada sobre su inversión, en 2025 esta se redujo significativamente debido a la disminución de las utilidades. Esto refleja una pérdida de eficiencia financiera y menor capacidad de generación de valor para los propietarios de la compañía.

Ratio de Rentabilidad Neta

	2025	2024
Utilidad neta	986	37,778
Ventas	930,471	541,039
TOTAL	0.11%	7,0%

Interpretación: El margen neto cayó considerablemente en 2025, revelando que la compañía obtiene apenas S/ 0.11 de utilidad por cada S/ 100 vendidos. A pesar del aumento en ventas, la rentabilidad fue prácticamente nula, lo cual podría estar asociado al aumento de costos financieros, operativos o administrativos. En el ámbito inmobiliario, esta situación refleja presión sobre los márgenes y menor capacidad de generación de ganancias sostenibles.

Anexo 5 Validación de instrumentos

Ficha de validación a juicio de expertos

Título de tesis: Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Criterios de evaluación								Observaciones	
				Los ítems son suficientes para medir la dimensión		Los ítems se comprenden fácilmente		Los ítems tienen relación lógica con las dimensiones o indicador que está midiendo		Los ítems son necesarios o importantes es decir debe ser incluidos			
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No		
Gestión financiera	Planificación financiera	Objetivos financieros	¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?	x		x		x		x			
			¿Considera que los objetivos financieros contribuyen al crecimiento sostenible de la empresa?	x		x		x		x			
		Estrategias financieras	¿La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales?	x		x		x		x			
			¿Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente?	x		x		x		x			
	Toma de decisiones	¿La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada?	x		x		x		x				
		¿El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa?	x		x		x		x				
		Gestión de financiamiento	Fuentes de financiamiento	¿Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa?	x		x		x		x		
				¿La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos?	x		x		x		x		
	Tazas de intereses		¿Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento?	x		x		x		x			
			¿Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera?	x		x		x		x			
	Capacidad de pago	¿La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento?	x		x		x		x				
		¿Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros?	x		x		x		x				
		Gestión de riesgo financiero	Políticas de riesgo	¿La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero?	x		x		x		x		
				¿Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas?	x		x		x		x		
	Riesgo de inversión		¿La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir?	x		x		x		x			
			¿Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión?	x		x		x		x			

		Control financiero	¿Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros?	X		X		X		X		
			¿La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas?	X		X		X		X		
Morosidad	Morosidad temprana	Recordatorios de pago	¿Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes?	X		X		X		X		
			¿Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes?	X		X		X		X		
		Reprogramaciones de pago	¿La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes?	X		X		X		X		
			¿Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad?	X		X		X		X		
		Atención personalizada	¿La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago?	X		X		X		X		
			¿El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad?	X		X		X		X		
	Morosidad venida	Refinanciamiento del pago	¿La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas?	X		X		X		X		
			¿El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes?	X		X		X		X		
		Renegociación del pago	¿Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente?	X		X		X		X		
			¿La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y penalidades?	X		X		X		X		
		Aplicación de cláusulas resolutorias	¿Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados?	X		X		X		X		
			¿La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato?	X		X		X		X		
	Morosidad judicializada	Negociaciones judiciales	¿La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales?	X		X		X		X		
			¿Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente?	X		X		X		X		
		Embargo preventivo	¿Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos?	X		X		X		X		
			¿Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo?	X		X		X		X		
		Reventa del bien	¿Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargados por situaciones impagas?	X		X		X		X		
			¿La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa?	X		X		X		X		

Grado y nombre del experto: Mg. Cpc. Daniel Alexander, Ramírez Fernández


 Daniel Alexander Ramírez Fernández
 Mg. Cpc. MAT. 02-10319
 COLEJO DE CONTADORES PÚBLICOS DE LA LIBERTAD

Firma del experto evaluador

INFORME DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO

Cuestionario

III. TESIS

Bach. Altamirano Pérez, Diana Leidy

Bach. Tocas Silva, Sandra Marizeth

IV. DECISIÓN

Luego de la revisión del instrumento se concluye que dicho instrumento cumple satisfactoriamente con los criterios de validez, claridad y coherencia. Los ítems formulados guardan correspondencia directa con las variables, dimensiones e indicadores planteados. En tal sentido, se emite una opinión favorable y el instrumento es apto para su aplicación, contribuyendo a la obtención de información confiable y relevante para el estudio.

OBSERVACIONES: el instrumento elaborado es apto para recoger los datos del estudio.

APROBAR: SI ☒ No ☐

Lambayeque 01 de diciembre del 2025

Mg. Cpc. Daniel Alexander, Ramírez Fernández


Daniel Alexander Ramírez Fernández
MG.CPC. MAT. 02-10319
COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE LAMBAYEQUE

Firma del experto

Ficha de validación a juicio de expertos

Título de tesis: Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Criterios de evaluación								Observaciones
				Los ítems son suficientes para medir la dimensión		Los ítems se comprenden fácilmente		Los ítems tienen relación lógica con las dimensiones ó indicador que está midiendo		Los ítems son necesarios o importantes es decir debe ser incluidos		
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Gestión financiera	Planificación financiera	Objetivos financieros	¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?	x		x		x		x		
			¿Considera que los objetivos financieros contribuyen al crecimiento sostenible de la empresa?	x		x		x		x		
		Estrategias financieras	¿La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales?	x		x		x		x		
			¿Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente?	x		x		x		x		
		Toma de decisiones	¿La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada?	x		x		x		x		
	¿El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa?		x		x		x		x			
	Gestión de financiamiento	Fuentes de financiamiento	¿Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa?	x		x		x		x		
			¿La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos?	x		x		x		x		
		Tazas de Intereses	¿Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento?	x		x		x		x		
			¿Las tasas de Interés son consideradas en la planificación financiera?	x		x		x		x		
		Capacidad de pago	¿La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento?	x		x		x		x		
	¿Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros?		x		x		x		x			
	Gestión de riesgo financiero	Políticas de riesgo	¿La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero?	x		x		x		x		
			¿Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas?	x		x		x		x		
		Riesgo de inversión	¿La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir?	x		x		x		x		
			¿Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión?		x		x		x		x	

		Control financiero	¿Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros?	X		X		X		X		
			¿La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas?	X		X		X		X		
Morosidad	Morosidad temprana	Recordatorios de pago	¿Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes?	X		X		X		X		
			¿Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes?	X		X		X		X		
		Reprogramaciones de pago	¿La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes?	X		X		X		X		
			¿Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad?	X		X		X		X		
		Atención personalizada	¿La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago?	X		X		X		X		
			¿El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad?	X		X		X		X		
	Morosidad vencida	Refinanciamiento del pago	¿La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas?	X		X		X		X		
			¿El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes?	X		X		X		X		
		Renegociación del pago	¿Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente?	X		X		X		X		
			¿La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y penalidades?	X		X		X		X		
		Aplicación de cláusulas resolutorias	¿Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados?	X		X		X		X		
			¿La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato?	X		X		X		X		
Morosidad judicializada	Negociaciones judiciales		¿La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales?	X		X		X		X		
			¿Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente?	X		X		X		X		
		Embargo preventivo	¿Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos?	X		X		X		X		
			¿Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo?	X		X		X		X		
	Reventa del bien		¿Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargado por situaciones impagas?	X		X		X		X		
			¿La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa?	X		X		X		X		

Grado y nombre del experto: Mg. Cpcc. Jairo Rodomiro. Herrera Díaz


Mg. Cpcc. Jairo R. Herrera Díaz
MAT. 12-703 CCPC.

Firma del experto evaluador

INFORME DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO

Cuestionario

III. TESIS

Bach. Altamirano Pérez, Diana Leidy

Bach. Tocas Silva, Sandra Marizeth

IV. DECISIÓN

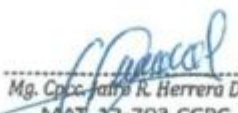
Luego de la revisión del instrumento se concluye que dicho instrumento cumple satisfactoriamente con los criterios de validez, claridad y coherencia. Los ítems formulados guardan correspondencia directa con las variables, dimensiones e indicadores planteados. En tal sentido, se emite una opinión favorable y el instrumento es apto para su aplicación, contribuyendo a la obtención de información confiable y relevante para el estudio.

OBSERVACIONES: el instrumento elaborado es apto para recoger los datos del estudio.

APROBAR: SI ☒ No ☐

Lambayeque 01 de diciembre del 2025

Mg. Cpc. Jairo Rodomiro. Herrera Díaz


Mg. Cpc. Jairo R. Herrera Díaz
MAT. 12-703 CCPC.

Firma del experto

Ficha de validación a juicio de expertos

Título de tesis: Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Criterios de evaluación								Observaciones
				Los ítems son suficientes para medir la dimensión		Los ítems se comprenden fácilmente		Los ítems tienen relación lógica con las dimensiones o indicador que está midiendo		Los ítems son necesarios o importantes es decir debe ser incluidos		
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Gestión financiera	Planificación financiera	Objetivos financieros	¿La empresa establece objetivos financieros claros para cada periodo financiero?	x		x		x		x		
			¿Considera que los objetivos financieros contribuyen al crecimiento sostenible de la empresa?	x		x		x		x		
		Estrategias financieras	¿La empresa diseña estrategias financieras acordes con sus objetivos generales?	x		x		x		x		
			¿Las estrategias financieras son evaluadas y ajustadas periódicamente?	x		x		x		x		
		Toma de decisiones	¿La toma de decisiones financieras se basa en información confiable y actualizada?	x		x		x		x		
			¿El proceso de toma de decisiones financieras incluye la participación de las áreas clave de la empresa?	x		x		x		x		
	Gestión de financiamiento	Fuentes de financiamiento	¿Se eligen las fuentes de financiamiento según el costo-beneficio que representa?	x		x		x		x		
			¿La empresa diversifica sus fuentes de financiamiento para reducir riesgos?	x		x		x		x		
		Tazas de intereses	¿Se comparan tasas de interés antes de adquirir un financiamiento?	x		x		x		x		
			¿Las tasas de interés son consideradas en la planificación financiera?	x		x		x		x		
		Capacidad de pago	¿La empresa evalúa su capacidad de pago antes de adquirir financiamiento?	x		x		x		x		
			¿Existe un control sobre los vencimientos de pagos financieros?	x		x		x		x		
Gestión de riesgo financiero	Políticas de riesgo	¿La empresa cuenta con políticas claras para la gestión del riesgo financiero?	x		x		x		x			
		¿Las políticas de riesgo financiero se aplican en todas las áreas operativas?	x		x		x		x			
	Riesgo de inversión	¿La empresa considera distintos escenarios de riesgo antes de invertir?	x		x		x		x			
		¿Se realiza un análisis previo al momento de realizar una inversión?	x		x		x		x			

		Control financiero	¿Existen mecanismos internos para supervisar el uso eficiente de los recursos financieros?	X		X		X		X		
			¿La empresa aplica correctivos ante desviaciones financieras detectadas?	X		X		X		X		
Morosidad	Morosidad temprana	Recordatorios de pago	¿Se envían recordatorios de pago antes del vencimiento de la deuda a los clientes?	X		X		X		X		
			¿Los recordatorios son efectivos para evitar retrasos en los pagos en los clientes?	X		X		X		X		
		Reprogramaciones de pago	¿La empresa frecuentemente reprograma los pagos atrasados de sus clientes?	X		X		X		X		
			¿Las reprogramaciones de deudas han ayudado a reducir el nivel de morosidad?	X		X		X		X		
		Atención personalizada	¿La empresa ofrece atención personalizada a clientes con problemas de pago?	X		X		X		X		
			¿El trato directo con el cliente contribuye a reducir la morosidad?	X		X		X		X		
	Morosidad vencida	Refinanciamiento del pago	¿La empresa ofrece planes de refinanciamiento a clientes con deudas vencidas?	X		X		X		X		
			¿El refinanciamiento se adapta a la capacidad de pago de los clientes?	X		X		X		X		
		Renegociación del pago	¿Se renegocian los plazos de pago para facilitar el cumplimiento de pago del cliente?	X		X		X		X		
			¿La renegociación con los clientes en mora incluye revisión de intereses y penalidades?	X		X		X		X		
		Aplicación de cláusulas resolutorias	¿Es frecuente en la empresa la aplicación de cláusulas contractuales ante incumplimientos reiterados?	X		X		X		X		
			¿La empresa notifica previamente al cliente antes de resolver el contrato?	X		X		X		X		
	Morosidad judicializada	Negociaciones judiciales	¿La empresa intenta llegar a acuerdos antes de iniciar procesos judiciales?	X		X		X		X		
			¿Las negociaciones judiciales buscan evitar la pérdida del bien para el cliente?	X		X		X		X		
		Embargo preventivo	¿Es frecuente en la empresa la gestión de embargos preventivos de inmuebles impagos?	X		X		X		X		
			¿Se respeta el debido proceso durante el embargo preventivo?	X		X		X		X		
		Reventa del bien	¿Es frecuente en la empresa realizar reventas de bienes embargado por situaciones impagos?	X		X		X		X		
			¿La reventa de inmuebles busca recuperar parte del crédito impago sin afectar el patrimonio de la empresa?	X		X		X		X		

Grado y nombre del experto: Mg. Cpc. José Luis Bustamante León


C.P.C. José Luis Bustamante León
MBA - MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Firma del experto evaluador

INFORME DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Gestión financiera y la morosidad en la Constructora e Inmobiliaria los Titanes S.A.C. de Lambayeque, 2025.

II. NOMBRE DEL INSTRUMENTO

Cuestionario

III. TESIS

Bach. Altamirano Pérez, Diana Leidy

Bach. Toca Silva, Sandra Marizeth

IV. DECISIÓN

Luego de la revisión del instrumento se concluye que dicho instrumento cumple satisfactoriamente con los criterios de validez, claridad y coherencia. Los ítems formulados guardan correspondencia directa con las variables, dimensiones e indicadores planteados. En tal sentido, se emite una opinión favorable y el instrumento es apto para su aplicación, contribuyendo a la obtención de información confiable y relevante para el estudio.

OBSERVACIONES: el instrumento elaborado es apto para recoger los datos del estudio.

APROBAR: SI ☒ No ☐

Lambayeque 01 de diciembre del 2025

Mg. Cpc. José Luis Bustamante León


C.P.C. José Luis Bustamante León
MBA - MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS
Firma del experto

Anexo 6 base de datos

Anexo 6.1 Base de datos gestión financiera

Nº	GESTIÓN FINANCIERA																		TOTAL
	PLANIFICACIÓN FINANCIERA						GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO						GESTIÓN DE RIESGO FINANCIERO						
	Items 1	Items 2	Items 3	Items 4	Items 5	Items 6	Items 7	Items 8	Items 9	Items 10	Items 11	Items 12	Items 13	Items 14	Items 15	Items 16	Items 17	Items 18	
E1	5	4	5	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	5	83
E2	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	3	5	4	5	5	82
E3	3	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	2	2	5	5	5	5	5	77
E4	3	5	4	4	5	4	2	2	5	4	4	5	4	2	2	5	2	5	67
E5	5	4	4	5	4	2	4	5	5	4	2	2	4	4	5	2	4	2	67
E6	5	5	4	4	5	2	5	4	2	2	4	4	5	4	4	5	5	4	73
E7	4	5	4	5	2	3	3	2	5	4	2	4	2	2	5	2	2	4	60
E8	3	4	4	4	5	3	2	4	5	2	4	3	4	4	4	5	4	2	66
E9	3	4	3	2	4	3	4	4	2	2	4	5	4	3	2	3	3	1	56
E10	2	3	2	4	4	3	2	2	2	4	2	2	3	2	4	2	2	1	46
E11	5	4	5	4	2	5	5	5	5	5	5	4	2	2	4	5	5	4	76
E12	2	5	3	4	4	3	4	4	2	2	2	5	5	3	4	4	4	5	65
E13	3	4	5	2	4	2	2	2	2	5	4	5	4	5	2	2	5	2	60
E14	4	4	2	4	4	4	3	5	5	4	4	2	4	4	4	5	2	5	69
E15	2	4	4	5	2	4	4	5	5	4	2	5	2	4	5	2	4	1	64
E16	2	3	4	4	5	2	2	4	2	2	4	4	3	2	4	5	4	2	58
E17	4	5	2	2	5	3	2	2	2	4	3	4	5	4	5	2	2	4	60
E18	2	4	4	4	5	3	3	4	2	4	2	2	2	4	2	5	4	3	59
E19	3	4	3	5	2	3	4	4	3	2	4	4	4	3	5	2	3	1	59
E20	5	4	2	4	5	5	1	4	2	4	4	4	4	2	4	2	2	1	59
E21	5	5	5	2	4	2	2	2	2	5	5	4	2	5	2	2	5	4	63
E22	3	4	5	5	2	4	4	4	4	2	2	2	4	5	5	4	4	2	65
E23	4	4	2	4	4	2	4	5	5	5	4	5	4	2	4	5	5	5	73
E24	5	4	4	5	4	4	2	2	5	4	4	5	2	4	2	2	2	5	65
E25	2	3	4	4	5	2	4	5	2	2	4	5	3	4	4	2	4	5	64
E26	4	5	4	5	5	2	2	4	5	4	4	2	5	2	5	5	2	2	67
E27	3	4	2	2	2	3	2	4	2	4	2	4	4	4	2	5	4	4	57

E28	3	4	3	5	4	3	3	2	2	2	4	3	2	2	5	2	2	3	54
E29	2	4	5	4	2	2	4	2	2	3	4	2	4	2	2	3	3	2	52
E30	1	1	3	2	1	3	1	1	2	1	2	2	1	3	1	2	1	1	29

Anexo 6.2. Base de dato variable morosidad

N°	MOROSIDAD																		
	MOROSIDAD TEMPRANA						MOROSIDAD VENCIDA						MOROSIDAD JUDICIALIZADA						Total
	Items 1	Items 2	Items 3	Items 4	Items 5	Items 6	Items 7	Items 8	Items 9	Items 10	Items 11	Items 12	Items 13	Items 14	Items 15	Items 16	Items 17	Items 18	
E1	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	85
E2	3	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	82
E3	5	4	3	5	5	3	3	3	3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	74
E4	2	3	4	4	3	5	4	4	5	3	5	5	3	4	4	2	5	5	70
E5	5	2	4	3	4	3	4	3	5	3	4	5	4	4	3	4	2	3	65
E6	4	4	4	4	3	4	5	4	4	3	2	3	4	3	4	3	3	4	65
E7	3	3	4	5	4	3	5	3	4	4	5	5	3	3	4	4	4	4	70
E8	3	4	5	5	2	5	5	4	3	3	2	5	3	3	3	4	3	3	65
E9	3	4	4	5	3	3	3	5	5	3	4	3	2	3	3	3	4	4	64
E10	3	3	3	2	3	3	1	3	3	3	4	3	3	2	4	3	5	2	53
E11	4	5	2	3	3	4	4	4	3	5	4	2	4	3	3	4	3	3	63
E12	3	5	4	4	5	4	4	5	3	3	4	5	2	2	2	3	3	4	65
E13	4	3	3	5	3	3	4	4	4	5	5	3	3	4	3	3	3	2	64
E14	4	4	4	3	5	3	4	3	3	4	1	5	2	1	2	1	3	3	55
E15	3	4	4	1	3	3	5	5	4	3	2	5	4	3	3	3	4	1	60
E16	4	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	5	2	2	50
E17	4	4	5	4	3	2	3	1	3	5	4	3	2	4	2	1	3	3	56
E18	3	2	3	3	3	2	3	2	4	3	2	2	3	3	3	3	5	2	51
E19	4	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	49
E20	1	3	2	1	3	3	3	1	3	3	3	2	2	2	3	1	3	1	40
E21	1	2	1	3	3	3	4	3	1	4	1	1	3	3	2	3	1	2	41
E22	4	5	5	4	5	1	3	2	3	3	2	3	5	2	3	2	2	2	56
E23	1	3	3	3	3	3	4	4	5	2	2	2	3	3	2	1	3	3	50
E24	3	1	1	3	1	3	3	3	3	3	2	1	1	2	3	3	2	2	40

E25	1	2	3	2	3	1	2	1	3	2	1	2	2	3	1	1	1	3	34
E26	2	1	1	1	1	3	2	3	1	2	2	3	3	2	3	3	3	1	37
E27	3	3	3	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	3	1	1	2	2	34
E28	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	3	2	1	2	2	2	1	2	35
E29	3	2	3	1	2	3	1	1	3	2	3	2	1	1	2	3	1	3	37
E30	1	1	3	1	1	3	1	2	2	2	3	1	2	1	2	3	2	1	32