



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Política de cobranza y liquidez de una empresa importadora de  
productos de telecomunicaciones en el distrito de Miraflores, 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Gonzales Angulo, Geraldine Lesly (0000-0001-6192-6518)

ASESOR:

León Apac Gabriel Enrique (0000-0002-6589-6675)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2020

### **Dedicatoria**

A dios, por la sabiduría que me brindó para lograr culminar la carrera, así como la fortaleza para luchar contra la adversidad y ayudarme a sobrellevarla en el transcurso de mi camino.

A mis padres, hermana e hijos Iron y Edward, por su apoyo, amor incondicional y la fe con la que esperaron a que culminara este proceso.

A mis docentes por sus buenos consejos y enseñanzas que contribuyeron en mi formación personal.

### **Agradecimiento**

A la Universidad César Vallejo, en especial a mi asesor Gabriel Enrique León Apac por formarme académica y profesionalmente. A mis padres, hermana e hijos Iron y Edward, quienes han sido la motivación más grande para poder culminar mi carrera.

## Índice de contenidos

<b>Caratula</b> .....	i
<b>Dedicatoria</b> .....	ii
<b>Agradecimiento</b> .....	iii
<b>Índice de Contenidos</b> .....	iv
<b>Índice de Tablas</b> .....	v
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	8
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	12
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	28
<b>3.1. Tipo y diseño de investigación</b> .....	29
<b>3.2. Variables y Operacionalización:</b> .....	29
<b>3.3. Población, muestra y muestreo</b> .....	31
<b>3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:</b> .....	32
<b>3.5. Procedimientos:</b> .....	33
<b>3.6. Método de análisis de datos:</b> .....	33
<b>3.7. Aspectos Éticos:</b> .....	33
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	34
<b>V. DISCUSIÓN</b> .....	56
<b>VI. CONCLUSIONES</b> .....	59
<b>VII. RECOMENDACIONES</b> .....	61
<b>REFERENCIAS</b> .....	63

## Índice De Tablas

1. ¿Considera que contar con una política de cuentas por cobrar mejora el nivel de ingresos? .....	35
2. ¿Trabajaría usted con clientes con un historial crediticio de riesgo alto o medio?.....	36
3. ¿Existe un procedimiento a seguir para dar de baja a las cuentas incobrables?.....	37
4. ¿Existe un seguimiento de cobranza? .....	38
5. ¿El área de créditos y cobranza está aplicando adecuadamente practicas eficientes al momento de otorgar créditos? .....	39
6. ¿Se le envía un comunicado al cliente indicando los días de atraso?.....	40
7. ¿Realizan llamadas a los clientes al día siguiente de la de fecha de vencimiento? ..	41
8. ¿Es rentable contratar una agencia de cobros por la incapacidad de pago de los clientes? .....	42
10. ¿Considera que los equivalentes de efectivos se deben a buena gestión de cobranzas? .....	44
11. ¿La empresa realiza inventario en forma periódica?.....	45
12. ¿Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de cobranza adecuada? .....	46
13. ¿Es recomendable incluir funciones que brinden un control y seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar? .....	47
14. ¿La empresa ha incurrido en el retraso de pago de tributos por falta de liquidez? ....	48
15. ¿La empresa deposita puntualmente el pago a sus empleados?.....	49
16. ¿La empresa solicita financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de sus proveedores?.....	50
17. ¿La empresa ha solicitado financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de remuneraciones? .....	51

## Resumen

El problema de la investigación fue que el área de créditos y cobranzas no cuenta con políticas de cobranzas eficientes que permitan efectivizar las cobranzas, lo que hace que el ciclo de recuperación de crédito resulte lento y con probabilidad de convertirse en una cobranza dudosa. El objetivo de la investigación fue analizar la incidencia de la política de cobranza en la liquidez de la empresa importadora de productos de Telecomunicaciones; así como se describió las diferentes políticas que se emplearon para la gestión de cobranzas.

La investigación tuvo como diseño no experimental, debido a que ninguna de las dos variables será manipulada. La población está constituida por los colaboradores de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones en el distrito de Miraflores, la muestra está conformada por 10 colaboradores del área de cobranzas por la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones. El instrumento de recolección de datos fue la encuesta, ya que nos permitió la formulación de conclusión y recomendaciones para la problemática que presenta la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones. Así mismo se tomó en cuenta la revisión de documentos, en este caso los Estados Financieros de la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones.

Al finalizar esta investigación se pudo determinar que las políticas de cobranza si incide en la liquidez, ya que estas dos variables se generan en base al producto de la empresa, el resultado de este benefició a tener identificado las diversas políticas establecidas por la organización por lo que la empresa importadora de productos de telecomunicaciones no cuenta con una política de cobranza consistente pues el plazo establecido para los pagos de sus clientes, es de 30,60 o 90 días dependiendo de la antigüedad del cliente.

Palabras clave: Política de cobranza, Liquidez, Solvencia, Cuentas por Cobrar.

## **Abstract**

The problem with the research was that the credit and collections area does not have efficient collection policies that allow collections to be made effective, which makes the credit recovery cycle slow and with the probability of becoming a doubtful collection. The objective of the research was to analyze the incidence of the collection policy on the liquidity of the importing company of Telecommunications products; as well as described the different policies that were used for the collection management.

The research had a non-experimental design, since neither of the two variables will be manipulated. The population is made up of the collaborators of the importing company of telecommunications products in the district of Miraflores, the sample is made up of 10 collaborators of the collection area for the importing company of telecommunications products. The data collection instrument was the survey, since it allowed us to formulate conclusions and recommendations for the problems presented by the importing company of telecommunications products. Likewise, the review of documents was taken into account, in this case the Financial Statements of the importing company of telecommunications products.

At the end of this research it was possible to determine that the collection policies do affect liquidity, since these two variables are generated based on the company's product, the result of which benefited from having identified the various policies established by the organization for what that the importing company of telecommunications products does not have a consistent collection policy since the term established for payments from its clients is 30,60 or 90 days depending on the age of the client.

**Keywords:** Collection policy, Liquidity, Solvency, Accounts Receivable.

## **I. INTRODUCCIÓN**



A nivel mundial, las cuentas por cobrar fueron consideradas uno de los factores con mayores niveles de problemas que enfrenta el área administrativa y contable de las empresas, por ello, debido a la complejidad del sector empresarial, es de suma importancia que las organizaciones optimicen su cobranza, métodos de manera efectiva ya sea mediante el uso de herramientas o políticas que nos ayuden a obtener una buena gestión en temas de cobranza, ya que el aplazamiento de una cobranza daña la liquidez de la empresa y la capacidad que tiene para realizar sus pagos.

Actualmente, se identificó que muchas empresas tienen un mal manejo de las cuentas por cobrar, lo que obliga a las empresas a estipular procedimientos y políticas donde pueden mejorar y desarrollar sus actividades de manera eficiente, generando más niveles de rentabilidad y satisfaciendo las necesidades de sus clientes.

La cadena de incumplimientos sigue expandiéndose a un nivel tan significativo, comprometiendo así a las empresas a brindar productos y/o servicios. Al ser un punto genuinamente actual, es importante completar una investigación de arriba hacia abajo para darle seguimiento y lograr una competencia y adecuación más destacadas en el sistema empresarial.

Asimismo, para una adecuada gestión en la organización, se deben estipular políticas de cobranza que permitan a la empresa mantener un control y evitar que el incumplimiento de pago afecte la liquidez de la empresa.

En el caso de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones es una empresa dedicada a la venta de productos de automatización industrial y Comunicación Industrial representados por las marcas más reconocidas del mercado como MOXA, MindLabs, Advantech, Black Box, Puls, TosiBox y Zenitel, entre otros; mediante la importación, comercialización y difusión de sus productos, cuyo objetivo principal es dar soluciones y respuestas desarrolladas acorde a los requerimientos del cliente de forma rápida y eficiente brindando facilidades en la obtención de dichos productos al crédito, presentando así dentro de su estructura organizacional en el área de créditos y cobranzas, objeto de nuestra investigación.

Actualmente, el área de créditos y cobranzas no cuenta con enfoques de cobranzas competentes, lo que hace que el ciclo de recuperación de crédito sea lento y con la probabilidad de convertirse en cobranza inverosímil.

La empresa importadora de productos de telecomunicaciones tiene liquidez, sin embargo, tiene algunas desventajas de tener la alternativa de cambiar sus recursos por efectivo. Uno de ellos es hacer que sus cobranzas sean significativamente más rápidos y seguros, ya que hay algunas razones detrás de por qué no le permiten recuperar las cobranzas más rápido de lo esperado. El área de ventas está asociada con la oficina de créditos y cobranzas, razón por la cual las cobranzas son el recurso final para adquirir cuotas de clientes. La Compañía tiene dos tipos de clientes, los que compensan al contado y los que tienen una extensión de crédito.

Para mayor detalle del trabajo se realizará un análisis para apreciar el nivel de liquidez que tiene la organización según los instrumentos de gestión (ratios financieros) y mediante una encuesta que será realizada al área de cobranzas.

Sobre la base de la arriesgada realidad introducida, se plantearon el problema general y los problemas específicos de la investigación. El tema general en el examen fue la forma en que se identifica la estrategia de cobranza con la liquidez de la organización importadora de productos de telecomunicaciones, distrito de Miraflores, año 2017. Los problemas de investigación fueron los siguientes:

- PE1: De qué manera la efectividad de las cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones, distrito de Miraflores, año 2017.
- PE2: De qué manera el procedimiento de cobro se relaciona con la liquidez de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones, distrito de Miraflores, año 2017.

El objetivo general fue determinar la relación que existe entre la política de cobranza con la liquidez de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones, distrito de Miraflores, 2017. Los objetivos específicos fueron los siguientes:

- OE1: Establecer la relación que existe entre la efectividad de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones, distrito de Miraflores, 2017.
- OE2: Establecer la relación que existe entre el procedimiento de cobro y la liquidez de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones, distrito de Miraflores, 2017.

## II. MARCO TEÓRICO

Díaz, Ramos (2018) presentaron su tesis a la Universidad Católica de Trujillo Benedicto XVI para optar el título de Contador Público titulado “Incidencia de las políticas de cobro en la liquidez de la empresa Fénix de Acero SAC periodos 2015-2016”. Su objetivo general fue evaluar la incidencia de las políticas de cobro en la liquidez de la empresa Fénix de Acero SAC. Su población de del presente proyecto está conformada por todas las operaciones de ventas, cobranzas y Estados Financieros de la empresa desde el 2014 hasta la fecha. Se concluyó que la relación de la política de cobranza y liquidez no se realiza de una manera adecuada a consecuencia del atraso que existe en la recuperación del dinero proveniente de las ventas al crédito por lo que se debe evaluar y realizar tanto políticas de crédito como políticas de cobranzas.

La empresa no está cumpliendo con las políticas de cobranza que ayudan a asegurar que no haya demoras en la recuperación del efectivo que se origina en las ventas a crédito realizadas por la empresa; por lo tanto, se deben aplicar políticas de cobranza para que no afecten la liquidez de la entidad.

Robles (2017) presentó su tesis a la Universidad Privada del Norte para la obtención del Título Profesional de Contador Público titulado “Políticas de cobranzas y el impacto en la gestión financiera de la empresa Servicios Múltiples asociados a la construcción EIRL del distrito de Puente Piedra, en el año 2016” Su objetivo general fue determinar cómo influye la Política de Cobranzas en la Gestión Financiera de la empresa Servicios Múltiples Asociados a la Construcción E.I.R.L. Se trabajó con una población de 15 personas que es el total de empleados de la empresa Servicios Múltiples Asociados a la Construcción E.I.R.L.

A través de la presente investigación, se introduce a través de un profesional experto, que la estrategia de cobranza influyó seriamente en el manejo de los intercambios de la organización, ya que la ausencia de liquidez por una mala gestión provocó la no entrega de la financiación, la sobre obligación con el personal, igual que influyó el dinero adeudado con los proveedores y la falta de pago de las administraciones públicas.

Atoche(2016) presentó su tesis a la Universidad César Vallejo para optar el título profesional de Contador Público titulado “Las políticas de crédito,cobro y la incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic SAC,Salaverry, 2015.”El objetivo general en la presente tesis fue exhibir el efecto de los enfoques de crédito y cobranza en las circunstancias económicas y financieras de la organización, distrito de Salaverry, año 2015 La técnica utilizada fue una encuesta donde mediante esta técnica se recolectó información mediante el jefe de ventas y cobranza, donde se determinara la situación de la entidad. Se determinó que debido al aumento de las cuentas por cobrar se dio por inicio una alternativa en base a nuevos procedimientos de crédito para disminuir las cuentas por cobrar y así mismo las cobranzas dudosas de la organización obteniendo un resultado favorable el procedimiento de implementación de políticas permitiendo mejorar la situación económica y financiera de la organización que permita el mejoramiento de las cuentas por cobrar y liquidez.

Debido a la ejecución de los arreglos que se concretaron en la organización, se resolvió que es significativo ya que nos permite seguir estrategias tanto para la habilitación de avances como para el otorgamiento de créditos, mejorando posteriormente la liquidez de la organización.

Lozano, Luna (2016) presentaron su tesis a la Universidad de Guayaquil de Ecuador para optar el título profesional de Contador Público titulado “Diseño manual políticas de crédito y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A 2017.”

Tuvo como objetivo general diseñar procedimientos de políticas de créditos y cobranzas para optimizar la liquidez de Química S.A. Se utilizó en la presente investigación el método científico descriptivo-analítico porque luego de conocer la realidad de la empresa se analizará desde las características para la identificación de elementos y causa del problema. Se trabajó con una muestra de 15 de trabajadores. Se concluyó que toda empresa u organización que no realice determinados controles internos para otorgar, recuperar y liquidar créditos tendrá como consecuencia problemas de cobranza, liquidez y rentabilidad.

Las empresas deben contar con lineamientos internos que nos ayuden a otorgar, monitorear la recuperación y liquidación del crédito para que de esta manera se eviten problemas de cobranza, liquidez y rentabilidad.

Tirado (2015) presentó su tesis a la Universidad Técnica de Ambato de Ecuador para la obtención del Título de Economista titulado “Las políticas de crédito y cobranzas y su efecto en la liquidez de la fábrica de la línea de producción de calzado Fadicalza”. Su objetivo general era decidir la incidencia de los procedimientos de crédito y estrategias de cobro sobre la liquidez de la línea de producción de calzado de Fadicalza para construir la suficiencia crediticia.

El proceso de investigación que se utilizó fue el método científico exploratorio y descriptivo. Se trabajó con una población de 36 personas que es el total de empleados de las empresas. A través de la presente investigación se presenta mediante conclusión profesional que en la empresa Fadicalza da inicio a sus operaciones crediticias mediante procedimientos que manejan en el área administrativo y no cuentan con políticas de crédito ni cobranza, donde justamente radica el error y el inconveniente en las cuentas por cobrar de la entidad.

En el caso de que no tengamos un buen manejo de cobranza o políticas de cobranza muy caracterizadas, nos lleva a cometer ciertos errores que a futuro podrían estar obstaculizando el territorio gerencial y contable ya que influiría en la liquidez de la organización. por no recuperar el efectivo en el tiempo acumulado y por no comprender qué medidas tomar en caso de incumplimiento con respecto a los clientes.

Ortiz (2014) presentó su tesis a la Universidad Técnica de Ambato-Ecuador para optar el título profesional de Contadora titulado “Gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa Rectima de la ciudad de Ambato.” Tuvo como objetivo general establecer el impacto de la gestión de cobranzas en la liquidez de la empresa Rectima de la ciudad de Ambato. El tipo de investigación del presente trabajo es exploratorio-descriptivo ya que buscó información analizando de manera más detallada y precisando la realidad de la institución. Se concluyó que los

vendedores/cobradores de la compañía no cumplen con las visitas semanales que deberían realizar y tampoco acostumbran facilitar a sus clientes un recibo donde indique el valor que han abonado como adelanto y su nuevo saldo, no se les indica cual es el tiempo máximo que tienen para cancelar sus facturas; los clientes por su parte tampoco han podido mantener un control apropiado de los montos pendientes de pago, lo que perjudica tanto a la empresa como a los propios clientes.

La mala gestión de los trámites en el área de cobranza dificulta la liquidez de la empresa ya que no existe un procedimiento establecido como política de cobranza, resultando en la deficiente liquidez que está obteniendo la empresa como consecuencia del mal manejo de cobros.

Gálvez (2013) presentó su tesis a la Universidad Nacional de Trujillo para optar el título de Contador Público titulado "Incidencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa de transporte Transpesa SAC". Su objetivo general era decidir el efecto de la estrategia de cobranza en la liquidez de la organización de Transporte Transpesa SAC. La técnica utilizada en esta empresa es descriptiva, ya que se recopiló información y datos que servirán de ayuda para describir las circunstancias de la organización. Se razonó que debido al persistente financiamiento que hizo la organización para acordar sus cuotas, éstas no se hicieron con los ingresos que se originó en el área de cobranzas de la cartera de clientes.

Como indica la investigación de los informes presupuestarios, era concebible preveer que hubiera una expansión en los cargos relacionados con el dinero, se valora que la empresa necesitaba más dinero para tener la opción de hacer frente a sus cuotas ya que decidieron optar por créditos bancarios.

Mite, Morales, & Quiroga (2013) presentó su tesis a la Universidad de Guayaquil para optar el título profesional de Contador Público autorizado con mención en Finanzas titulado "Elaboración de estrategias de cobranzas para mejorar la liquidez y su efecto en la articulación de ingresos de la organización Aerostar SA., periodo 2011-2012 y su frecuencia en el año 2013." Su objetivo principal era crear



esquemas de Cobranza para mejorar la liquidez en la organización. El proyecto que se realizó es de tipo Descriptiva porque se basa en indagar las causas de la procedencia de un fenómeno, de tal forma que ayudará a relacionar la causa-efecto en que acontecen los hechos. Se concluyó que, en la realización del flujo de efectivo, se identificó que la problemática de la empresa Aerostar S.A., es la mala gestión en temas de cobranza y mediante una investigación se determinó construir políticas de cobranza.

Por ende la organización debe construir en cualquier caso en probar cierta metodología poderosa comparable a las acumulaciones, ya que estas se sumarán a un control más destacado en la recuperación de la cartera.

### **Gestión de cuentas por cobrar**

#### **Definición**

Brachfield (2009) sostiene que:

"La administración de registros por cobrar se suma a asociaciones específicas que tienen un ingreso uniforme y enorme; dinero donde les permite reinvertir en una asociación específica, posteriormente, no necesitarían exigir financiamiento externo. Por lo tanto, un ingreso abundante asegura una gran capacidad monetaria para las asociaciones y evita que recurran a ciertos financiamientos que inician la intriga "(p. 17)

Zapata (2007) sostiene que:

"La oferta de artículos y administraciones que utilizan un préstamo presenta varias ventajas, una de ellas es la compra por parte de los clientes, lo que hace que las transacciones se incrementen, incentivando la captación de nuevos clientes y como resultado la expansión en parte de la industria en general y los beneficios al azar en el círculo empresarial donde la concesión de créditos se ha convertido en un ejercicio generalizado. Es fundamental calibrar las condiciones a la hora de dar anticipos, ya que incluso los elementos grandes fallan debido a la ausencia de

recursos fluidos para continuar con sus diligencias diarias ".

En consecuencia, conforme a la explicación anterior se concluye que debe realizarse una adecuada gestión en los temas de cobranza ya que va a permitir que la empresa obtenga liquidez necesaria para afrontar sus pagos.

## **Factores para el buen manejo de cuentas por cobrar**

### **Definición**

Córdoba(2016) indica que :

Una eficiente gestión en las cuentas por cobrar se basará en determinados factores:

- Nivel de ventas

Debido a un aumento en las ventas, la cartera también aumenta; que la empresa asume el riesgo de obtener riesgos de insolvencia.

- Riesgo crediticio

Teniéndose que describir el peligro de ofrecer nuestros productos a nuevas organizaciones o la situación de ampliar la línea de crédito a sus clientes actuales.

- Políticas de incobrabilidad

Es principal disponer de eficientes procedimientos ante la presencia de individuos endeudados o incobrables.

- Plazo de cobranza

Las cuentas por cobrar comerciales deben estar relacionadas con las cuentas por pagar, ya que ampliar ciertos cobros es una concesión crediticia que puede influir en la administración del capital de trabajo.

## **Variables para evaluar la buena gestión de cuentas por cobrar**

Según Córdoba, (2016) considera:

Los factores para evaluar la buena gestión de cuentas por cobrar son:

- **Gastos de oficina**

Si las normas crediticias se vuelven más versátiles, se otorgan más créditos, produciendo un mayor costo de oficina, sin embargo, si las medidas crediticias son más terminadas, se permite menos crédito y, de esta manera, los gastos bajan moderadamente.

- **Inversión de cuentas por cobrar**

Existe el gasto de supervisar los registros de ventas, ya que los registros de cuentas por cobrar de la organización aumentan. Las estrategias crediticias son más costosas y las limitaciones de la estrategia reducen los costos ejecutivos.

- **Estimación de cuentas incobrables**

Una variable que se ve afectada por la variedad de principios crediticios es el calibre de registros incobrables. La probabilidad o amenaza de incrementos de cuenta difíciles de recopilar a medida que aumentan las distribuciones de crédito va a ser más versátil.

- **Volumen de ventas**

A medida que los modelos crediticios se vuelven más versátiles, se requiere que las transacciones aumenten a medida que las limitaciones disminuyen el negocio, lo que influye directamente en los ingresos de la asociación y, en este sentido, en los beneficios anticipados.

## **Políticas de cobranza**

### **Definición**

Córdoba (2016) manifiesta:

"Los acuerdos de cobranza de la organización son los marcos que busca después para recopilar sus registros por cobrar en la fecha de vencimiento, que están asociados con los acuerdos de crédito. La viabilidad de los procedimientos de recopilación se refleja en el volumen de registros incobrables presentados por la asociación".

El autor concluye que las políticas de cobranza constituyen el último aspecto del ciclo crediticio, ya que depende de los arreglos que se establezcan en el momento de otorgar el crédito. Posteriormente, la eficacia de la cobranza se resuelve en los sistemas utilizados por la organización sin influir en la relación con el cliente.

La persona encargada de la cobranza debe permanecer en todo momento calmada y no ser tan agresiva en el proceso de cobros ya que si los pagos no se realizan de acuerdo a la fecha de vencimiento pactada se tiene que estimar un tiempo razonable para continuar con nuestros procedimientos de cobro estipuladas.

Además, la idoneidad de tales estrategias se puede evaluar de alguna manera considerando el grado de costo de la obligación incobrable. Dicho nivel depende de los gastos por cuentas incobrables, pero además de aquellos en los que se fundamenta la habilitación de un anticipo, de esta manera se tiende a decir que el grado de registros incobrables reconocidos es igualmente inferible de las estrategias crediticias vigentes, mediante las cuales estas actividades crediticias fueron afirmadas.

### **Normas razonables de cobro**

(Morales Castro & Morales Castro, 2014, pág. 165): Manifiesta que;

En el momento en que la organización realiza acuerdos, se construyen los estados de oferta correspondientes al crédito otorgado, que incluyen: tanto el plazo, las tasas de devolución, las fechas de retractación, la base donde realizar la cuota del crédito individual, la tarifa del préstamo, y así sucesivamente, y con respecto a la transmisión de la gran y / o administración; sus atributos, garantía, uso, restricción,

cuidado, etc. Para ejecutar políticas de cobranza "El profesional dedicado al trabajo de cobranza debe conocer personalmente los entendimientos y utilidades de los estados de oferta establecidos en su asociación. Dichos entendimientos deben ser impartidos obviamente al personal de la empresa y a cada uno de los componentes que tienen o podría tener tratos con el cliente, para que aclaren los estados del intercambio ", a la hora de cobrar los créditos de los clientes.

El autor plantea la razón de que cualquier estándar que surja debe ser fundamentalmente en el momento en que se realiza el trato, caracterizando que existen tanto el plazo, como los límites para las cuotas atrasadas, el nivel de la rebaja, la fecha concreta y la hora límite de la cuota, dónde ocurrirá y la comisión del préstamo, caracterizando igualmente las ventajas del artículo.

### **Cobranza Paramétrica**

(Morales Castro & Morales Castro, 2014, pág. 166) Manifiesta que:

Al elegir cuándo comenzar un ciclo de cobranza con un cliente, es fundamental elegir cuándo y cómo ocurrirá el esfuerzo del cobro, es decir, los medios por los cuales, mucho después de la fecha de finalización del crédito, los registros indefensos deben seguir recuperándose. La asignación de tiempo dependerá de cuánto acumule la afiliación, que puede ser de siete días, 15 días o, de manera inconsistente, un período más prolongado.

### **Modalidades de procedimiento de cobro**

Según Córdoba(2016) sostiene que:

Las organizaciones tienen varios tipos de métodos de cobranza y, a medida que un registro por cobrar envejece más, la gestión de cobranza resulta ser más cercano y más estricto. Los procedimientos de cobro que las organizaciones siguen regularmente son:

- Comunicación escrita: Después de verificado la fecha de terminación de un registro por cobrar, generalmente la organización envía una correspondencia

compuesta en términos excelentes para ayudar al cliente a recordar su compromiso y si el registro no se recopila dentro de un período predefinido después de que se envía la correspondencia, se envía un segundo más autoritario.

- **Llamadas Telefónicas:** En el caso de que las cartas no tengan sentido, el jefe de crédito de la asociación puede llamar al cliente y solicitarlo en un plazo rápido. En caso de que el cliente tenga una explicación sensata, se pueden hacer planos para ampliar el tiempo de transmisión.
- **Utilización de agencias de cobros:** Una organización puede entregar los registros no cobrados a una oficina especializada en cobranza específica para su requerimiento. Por lo general, los gastos de este tipo de gestión de cobro son elevados y podría ser concebible obtener una tasa mucho más baja de lo previsto.
- **Cobro Judicial:** Este es el avance más estricto en el ciclo de cobranza, donde las organizaciones pueden utilizar firmas que invierten mucho tiempo en cobranzas judiciales, una técnica que, a pesar de ser costosa, puede incluir la pérdida de un cliente, disminuyendo en consecuencia la posibilidad de negocios futuros.

## **Cuentas incobrables**

Según Bernal, M (2014) sostiene que:

Cualquier organización que venda a crédito incluye el peligro de que algunos registros por cobrar no se paguen. Cada organización tendrá la opción de decidir, según su experiencia, el número de registros que van desde la clase de cuentas por cobrar a cuentas incobrables, cuentas malas o cuentas de cobro dudoso. Llega el momento en que esos registros deben darse por pérdidas y llevarse a gasto; así mismo, el saldo de las cuentas por cobrar no sería representativo de la realidad.(pág. 114)

## **Liquidez**

### **Definición**

Según Rubio, P(2007):

La liquidez es cuánto puede adaptarse una organización a sus compromisos actuales en la medida de su liquidez momentánea. Liquidez sugiere la capacidad

puntual para transformar recursos en fluidos o para obtener accesible para hacer frente a desarrollos momentáneos.

Cabe mencionar que, según el autor, la liquidez mide la capacidad de la organización para cumplir de manera consistente con sus compromisos (obligaciones) con terceros a corto plazo.

Apaza (2015)

Concluye que: La liquidez es la capacidad de una organización para obtener efectivo y en esta línea cumplir con sus responsabilidades transitorias. A fin de cuentas, es la simplicidad con la que una ventaja se puede convertir en efectivo. La liquidez puede tener diferentes niveles dependiendo de los posibles resultados y el volumen de la relación para convertir los activos en dinero en cualquiera de sus estructuras; en efectivo, en banco o en títulos monetarios requeridos para la ocasión.

Sin supervisar la liquidez suficiente, la organización se vería obligada a infundir capital o adquirir la obligación de realizar cuotas atrasadas, etc. Y después es una historia interminable, y cuando llega la oportunidad para esos temas equivalentes, tus proveedores dejan de brindarte, tus bancos ya no te prestan, los especuladores dejan de inyectar capital, a la luz de que, con la única certeza de que no existe recuperación de sus cuentas, la organización no está produciendo ventajas actuales para cumplir con sus compromisos momentáneos "

### **Obligaciones corrientes**

Son aquellos compromisos que hay que pagar en menos de un año. Estas incluyen: deberes identificados con efectivo, compromisos de arrendadores con proveedores, costos y gastos por pagar, prestaciones sociales por pagar e impuestos por pagar, entre otros.

Los pasivos corrientes deben situarse en el estado de la situación financiera para su aplicabilidad. Este encuentro se destaca por su relación inmediata con el capital

de trabajo de la organización y su liquidez. (Mendoza & Roca, 2016,p.388).

### **Obligación por tributos**

Los compromisos tributarios son aquellos que surgen debido a la necesidad de pagar derechos para continuar con los costos estatales. La incapacidad para cumplir con los compromisos de carga transmite el castigo de la sanción tributaria.

Como resultado del compromiso de liquidación de cargos, surgen compromisos entre la ciudadanía y la Administración. Esto implica que existe una conexión entre el ciudadano y la Administración y, por tanto, el Estado es capaz de garantizar el pago de tributos. El objetivo del pago de los tributos es que el ciudadano, según su límite monetario, liquide los costos importantes para el mantenimiento de las estructuras y establecimientos del estado.

Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>

### **Obligación por remuneración**

La remuneración se percibe como el pago en efectivo y los extras en especie estimadas en efectivo que el especialista debe obtener del negocio como resultado del contrato de trabajo.

(Thayer,W,2015, p.110)

### **Obligación por pago proveedores**

Los proveedores son aquellas organizaciones que abastecen a otras con mercancías o administraciones imprescindibles para el correcto funcionamiento del negocio.

En el campo monetario, los supervisores de cada elemento deben regatear con sus proveedores los tiempos de transferencia y las condiciones de pago para fortalecer una relación prolongada.

Recuperado de <https://www.significados.com/proveedores/>



## **Conversión de activos líquidos**

Según Perez, Ana(2016),indica que

“Se caracterizan por ser aquellos que se pueden convertir en efectivo en corto plazo, sin perder la estima y que al ser productos de inmediato, se pueden convertir en dinero. A nivel monetario, el recurso fluido es el que se puede cambiar sobrepasar o negociar por efectivo rápidamente o no perder la estima al momento de realizar dicha transformación”.

## **Ratios Financieros**

Los ratios financieros nos facultan para analizar las partes positivas y problemáticas de las circunstancias monetarias y relacionadas con el dinero de una organización. Se utilizan para analizar la extensión y el rumbo de los cambios en la asociación durante un período de tiempo.

Al respecto; Barzola (2013) señala que:

Para comprender la correcta conducta de las organizaciones, es importante observar el análisis de su situación financiera, respaldada en ratios financieros y lo fundamental que es su correcta aplicación. Los ratios financieros son indicadores determinados a partir de datos conocidos sobre las cualidades de los diversos registros que se muestran en los estados financieros. Estos indicadores son esenciales ya que, gracias a su descripción cuantitativa, permiten una breve mirada a la realidad empresarial de manera esencial. No obstante, los ratios por sí solos no brindan respuestas impresionantes o respuestas para la organización, sino que su ayuda radica en generar inquietudes que impulsarán un examen interno y externo de la circunstancia empresarial, desglosando sus causas y permitiendo preveer su conducta futura. (p.115).

Gitman (2012) señala que:

La utilización de razones financieras muestra el estado financiero y presupuestario de la organización, que se adquiere con la utilización de datos de los informes, por ejemplo, el estado de situación financiera relacionada con el dinero y el estado de resultados. Los datos obtenidos con estas razones ayudan a disminuir el riesgo y fabrican mejores opciones en asociaciones para ayudar a todas las partes que lo incluyen. (p. 61)

Gitman (2012) constituye los siguientes ratios financieros:

- **Ratios de Liquidez**

Esta ratio nos muestra la capacidad de la organización para cubrir sus compromisos momentáneos, de igual forma nos permite saber en un segundo significativo si la asociación tiene problemas de ingresos. (p. 65)

### **Liquidez Corriente**

Flores (2015) define que:

La Liquidez Corriente mide la liquidez que tiene la organización, para enfrentar sus compromisos momentáneos. Además, muestra simultáneamente la capacidad del directorio para cumplir con sus compromisos a corto plazo. Dado que los recursos corrientes están compuestos por los recursos más fluidos con los que cuenta la organización (dinero y bancos, registros de intercambio de ventas, inventarios, avances, cualidades efectivamente discutibles), de manera que al contrastar y pasivos corrientes; esto descubre la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos rápidos.

Si la fórmula aplicada es mayor a 1; implica que los recursos corrientes son más destacables que los pasivos corrientes, es decir, que la organización tiene la capacidad adecuada para pagar todas sus obligaciones transitorias. En el caso de que la fórmula aplicada sea menor a 1, entonces nuevamente, implica que las obligaciones superan la accesibilidad de abono, y de esta manera la organización

tiene problemas de liquidez, ya que lo que tiene le falta para cumplir con sus deberes.

Liquidez corriente = Activo Corriente/ Pasivo Corriente

### **Ratios de Cuentas por Cobrar:**

Según Caballero (2009)

Este ratio refleja el tiempo que tardan los clientes en pagar los anticipos y, además, nos hace saber con qué frecuencia han cambiado los registros por cobrar en un año.

Ratio de Cuentas por Cobrar = Ingresos/Cuentas por cobrar

### **Ratio de Prueba Ácida**

La razón de liquidez o prueba del ácida, es una prueba de liquidez más seria ya que no considera los inventarios que, dentro de los recursos corrientes, son los más difíciles de traspasar a dinero y se resuelve con la explicación adjunta: excluyendo la estimación de inventarios reclamados por la organización, este marcador demuestra con mayor precisión la rápida accesibilidad para el pago de obligaciones momentáneas.

Ratio de Prueba Ácida = (Activo corriente – Inventario) /Pasivo Corriente

### **Ratio de Solvencia:**

Es la capacidad de una organización para cumplir con sus compromisos de pago, sus obligaciones. Es decir, lo que decide este ratio es si una organización tendría los recursos adecuados para pagar cada una de sus obligaciones o compromisos de cuotas en algún momento.

Ratio de Solvencia: Activo / Pasivo

### **III. METODOLOGÍA**

### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

El tipo de investigación que se empleará será el tipo aplicada.

A la Investigación aplicada también se denomina activa o dinámica ya que la investigación se aplica a cuestiones explícitas, en condiciones y cualidades explícitas. Este tipo de examen se coordina para un uso rápido y no para la mejora de hipótesis. (Rodríguez, 2005, p.23).

El alcance de esta investigación es más razonable, práctico y está respaldado por leyes, normas, manuales y estrategias para recopilar datos. Esta metodología habla de la ayuda experimental y matemática que nos permitirá llegar al final del trabajo de investigación.

El presente trabajo de investigación es de diseño no experimental, descriptivo simple. El diseño utilizado en la presente investigación es el Diseño de una sola casilla, pues el objeto de estudio será la empresa importadora de productos de telecomunicaciones en el distrito de Miraflores, 2017.

### **3.2. Variables y Operacionalización:**

#### **Definición Conceptual de V1: Políticas de Cobranza**

Los enfoques de cobranza de la organización son las técnicas que sigue para recolectar dinero adeudado en el desarrollo, que están conectadas a las estrategias de crédito utilizadas donde la viabilidad de una cobranza se reflejará en el volumen de registros incobrables que estarán disponibles en la organización. Córdoba, M (2016).

#### **Definición Operacional de V1: Políticas de Cobranza**

Son técnicas que utiliza la organización para recopilar los registros por cobrar cuando llegan al vencimiento.

### **Indicadores de V1:**

- ✓ Nivel de ventas
- ✓ Riesgo crediticio.
- ✓ Política de incobrabilidad
- ✓ Plazo de cobranza.
- ✓ Comunicación escrita.
- ✓ Llamadas telefónicas
- ✓ Utilización de agencia de cobro
- ✓ Cobro Judicial

### **Escala de Medición de V1:**

Escala Nominal

### **Definición Conceptual de V2: Liquidez**

La liquidez es cuánto una organización puede cumplir con sus compromisos actuales en el grado de su liquidez momentánea. La liquidez sugiere la extraña capacidad de transformar recursos en líquidos o de obtener dinero para afrontar vencimientos a corto plazo. Rubio, P (2007).

### **Definición Operacional de V2: Liquidez**

Se refiere a la accesibilidad de activos adecuados para cumplir con los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento.

### **Indicadores de V2:**

- ✓ Efectivo Equivalente de Efectivo
- ✓ Inventario
- ✓ Cuentas por cobrar
- ✓ Tributos
- ✓ Remuneraciones
- ✓ Proveedores

## **Escala de Medición de V2:**

Escala Nominal

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

**A. Población:** La población está constituida por los colaboradores de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones.

Según Alvarado, V. (2014)

Caracteriza a la población como la disposición de individuos, elementos o sustancias que reúnen determinadas cualidades caracterizadas por el observador. (pág. 72)

Las poblaciones se pueden clasificar como:

Finitas: Cuando el número de elementos es confiable y ubicable.

Infinitas: Cuando el número de elementos es tan grande que se dificulta su contabilización pese a ser ubicables.

Difusas: Cuando el número de elementos es difícilmente contabilizable debido a que la ubicación de los elementos no se puede establecer.

**b. Muestra:** La muestra está constituida por 10 colaboradores del área de cobranzas de la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones.

Define muestra al conjunto de elementos representativos de una población. (pag73)

Las muestras se pueden clasificar en:

Probabilísticas: Donde el proceso de selección de los elementos que la estructura se basa en las reglas de la probabilidad

No Probabilísticas: Donde los elementos de una población no cuentan con una probabilidad de ser seleccionados para estructurar una muestra.

Para determinar una muestra exacta la cual está delimitada y se conoce el número de la integra, con el objetivo de sacar conclusiones de dicha población.

**c. Muestreo:** La técnica utilizada será el cuestionario.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:**

El instrumento de recolección de datos es la encuesta, ya que nos va a permitir la formulación de conclusión y recomendaciones para la problemática que presenta la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones.

Así mismo se tomará en cuenta la Revisión de documentos, en este caso los Estados Financieros de la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones.

Según Yuni, J. & Urbano, C. (2016) indica que:

Los métodos de recolección de datos aluden a la metodología mediante la cual se producen datos sustanciales y confiables, para ser utilizados como información lógica. La capacidad esencial de los métodos de recopilación de datos es la percepción y el registro de maravillas de la observación: registros a partir de los cuales se preparan datos que permiten la era de los modelos teóricos (en la lógica cualitativa) o contrastarla con el modelo teórico adoptado (en la lógica cuantitativa).

Las técnicas de recolección de información científica comprenden los siguientes procedimientos:

1. Realizar hechos objetivos del mundo real.
2. Elaborar los instrumentos que permitan dicha percepción o estimación (pruebas, resúmenes, entrevistas, convenciones proyectivas, dispositivos mecánicos de grabación de imágenes, etc.).
3. Evaluar la legitimidad de estos instrumentos. Debe resolverse si estos instrumentos permiten observar y registrar los fenómenos que son objeto de examen; la pregunta clave es si los instrumentos miden lo que necesita cuantificar.
4. Aplicar esos instrumentos a los sujetos o fenómenos sociales objeto de investigación siguiendo ciertos sistemas y horarios normalizados y de cuya consistencia se determina la naturaleza de la información obtenida.
5. Medir e investigar los datos sin presentar predisposiciones o distorsiones en su



interpretación.

Las técnicas que se aplicarán en esta investigación son:

Cuestionario

Investigación Bibliográfica

Recopilación de datos existentes

Conciliación de Datos

Técnicas de Análisis

Tabulación de Cuadros

Formulación e Interpretación de Gráficos

### **3.5. Procedimientos:**

Para la recolección de información se coordinó con el Gerente de la Sucursal y la Asistente Administrativa de la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones quien me brindó el Balance General, las Notas y Estados de Resultados del año 2017 y 2018.

Se contó con el apoyo del personal del área de cobranzas de la Empresa importadora de productos de telecomunicaciones. para la realización de la Encuesta.

### **3.6. Método de análisis de datos:**

La información recopilada será analizada y procesada, a través de cuadros comparativos, gráficos estadísticos y fórmulas financieras.

Se realizarán el análisis de datos mediante la Fórmula de Ratios de Liquidez, Ratios de Cuentas por Cobrar, Ratios de Prueba Ácida y Ratios de Solvencia a través de Tabla de Barras de Comparación entre los años 2017 y 2018.

### **3.7. Aspectos Éticos:**

Confiable porque la información recaudada para la investigación no será alterada.

## **IV. RESULTADOS**

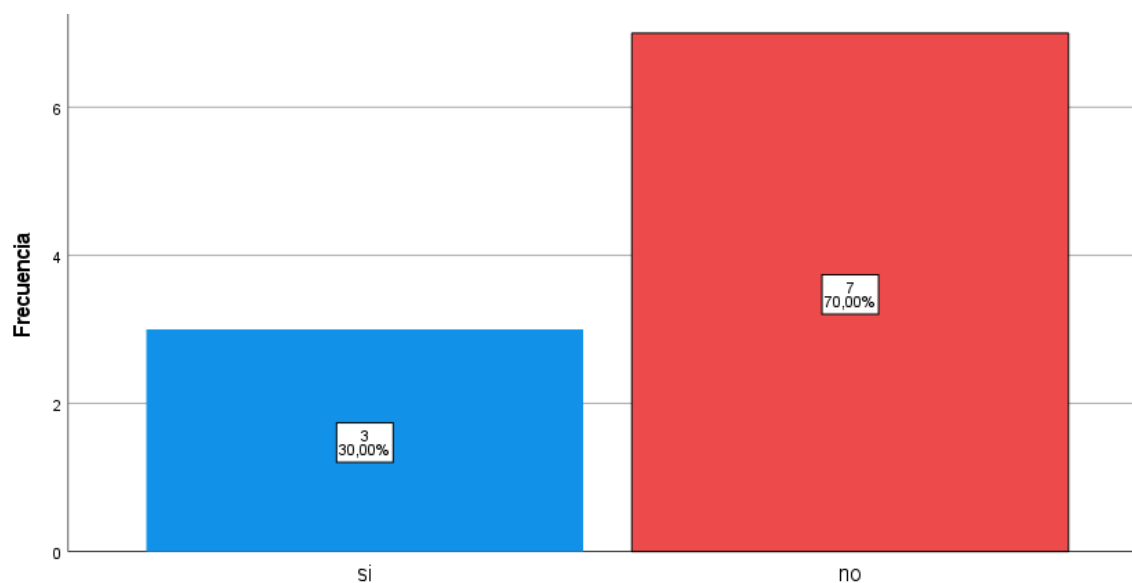
### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,748	17

#### 1. ¿Considera que contar con una política de cuentas por cobrar mejora el nivel de ingresos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	si	3	30,0	30,0	30,0
	no	7	70,0	70,0	100,0
Total		10	100,0	100,0	

#### ¿Considera que contar con una política de cuentas por cobrar mejora el nivel de ingresos?



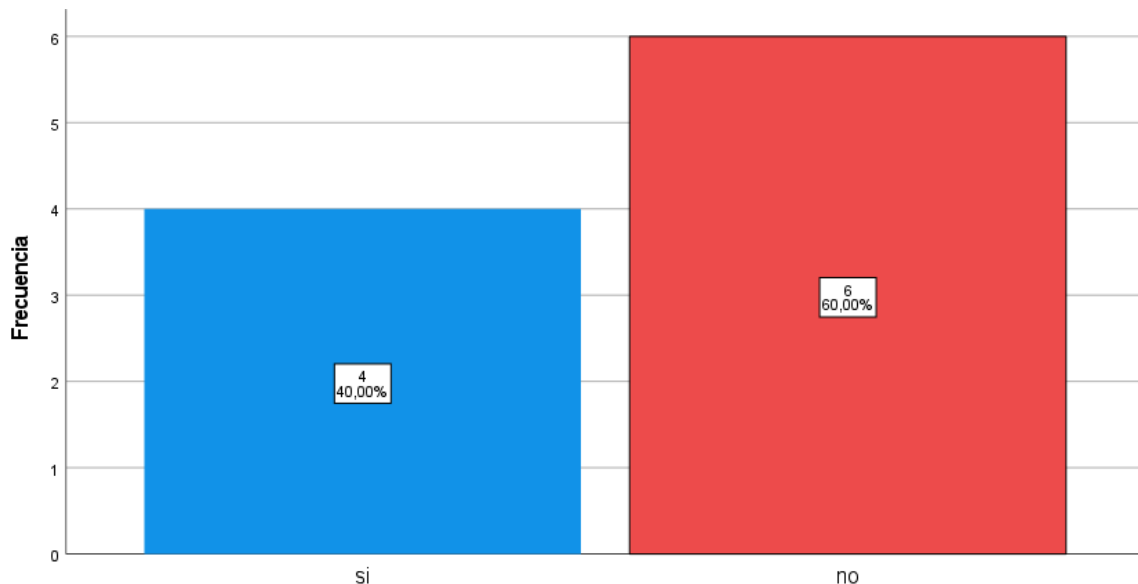
#### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 70 % de los encuestados manifiestan que la política de cuentas por cobrar no mejora los ingresos y el 30 % opina que si mejora los ingresos.

## 2. ¿Trabajaría usted con clientes con un historial crediticio de riesgo alto o medio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	
Válido	si	4	40,0	40,0	40,0
	no	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

### ¿Trabajaría usted con clientes con un historial crediticio de riesgo alto o medio?



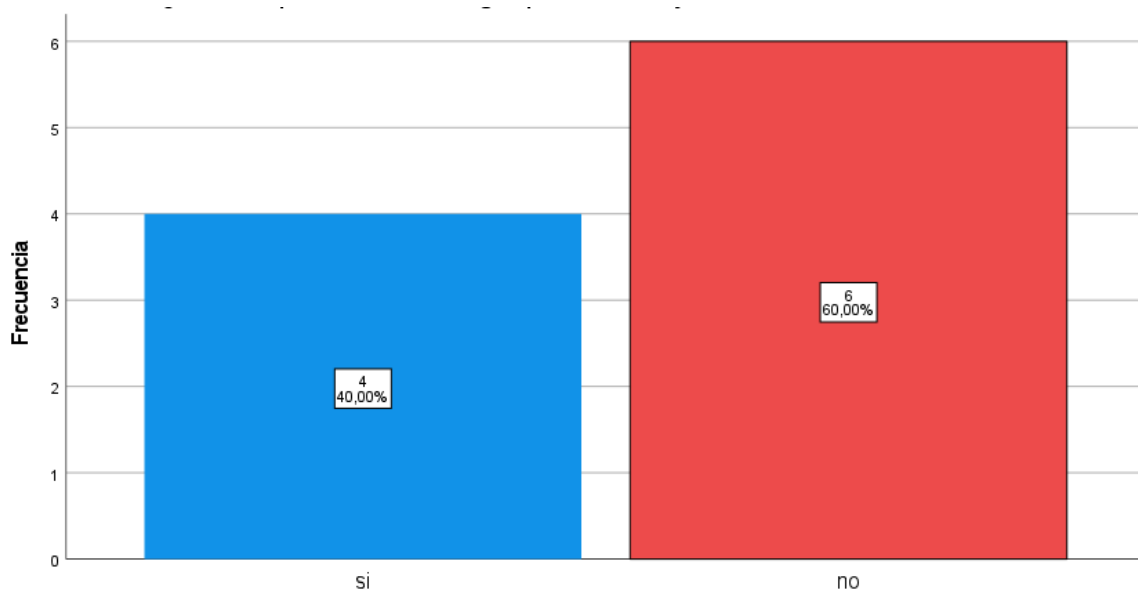
### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 40 % de los encuestados manifiestan que si trabajarían con clientes de historial crediticio de riesgo alto o medio mientras el 60% opina que no trabajarían con dichos clientes que cuenten con un historial crediticio riesgo alto o medio.

### 3. ¿Existe un procedimiento a seguir para dar de baja a las cuentas incobrables?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	4	40,0	40,0	40,0
	no	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

#### ¿Existe un procedimiento a seguir para dar de baja a las cuentas incobrables?



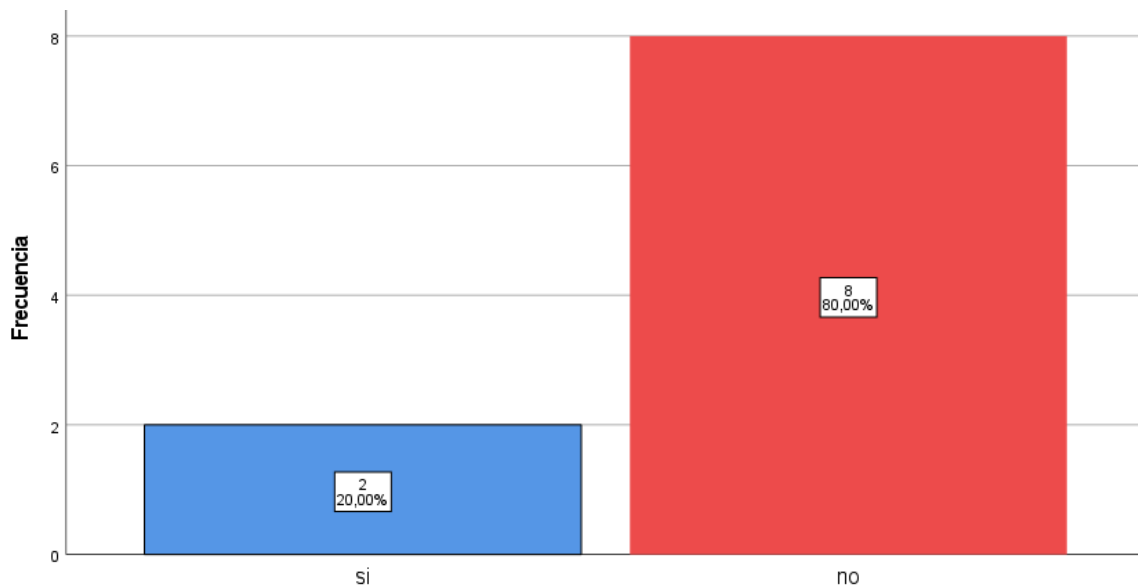
#### INTEPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 40 % de los encuestados manifiestan que si existen procedimientos para dar de baja a las cuentas incobrables mientras que el 60% opina que no existe un procedimiento a seguir para dar de baja a las cuentas incobrables .

#### 4. ¿Existe un seguimiento de cobranza?

		Frecuenci	Porcentaj	Porcentaje	
		a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	2	20,0	20,0	20,0
	no	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

#### ¿Existe un seguimiento de cobranza?



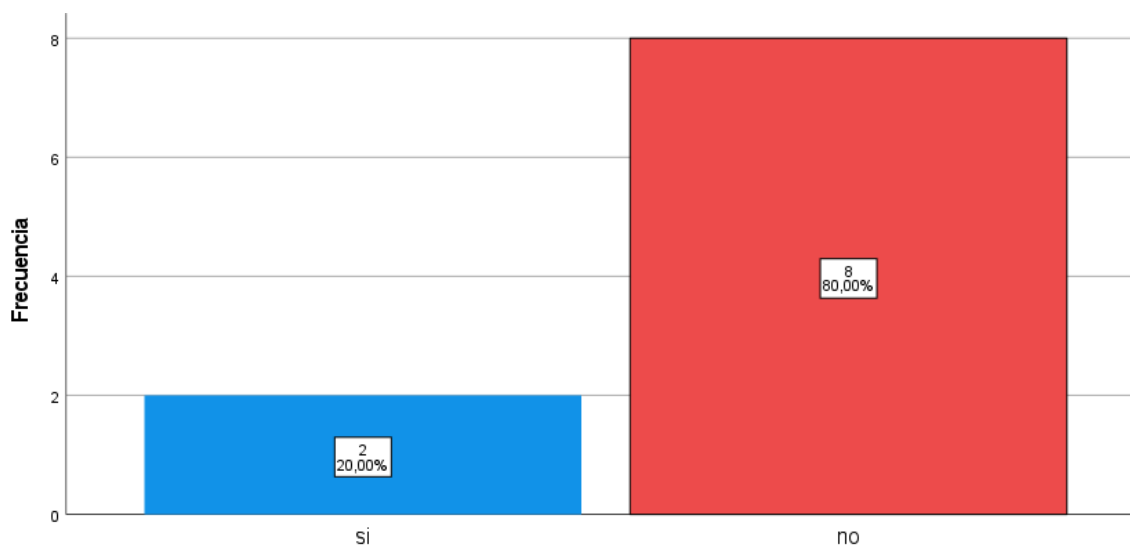
#### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 20 % de los encuestados indican que si existe un seguimiento de cobranza en la empresa Importadora de Productos de Telecomunicaciones mientras que el 80% indica que no existe un seguimiento de cobranza.

**5. ¿El área de créditos y cobranza está aplicando adecuadamente practicas eficientes al momento de otorgar créditos?**

		Frecuenci	Porcentaj	Porcentaje	
		a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	2	20,0	20,0	20,0
	no	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

**¿El área de créditos y cobranza está aplicando adecuadamente practicas eficientes al momento de otorgar créditos?**



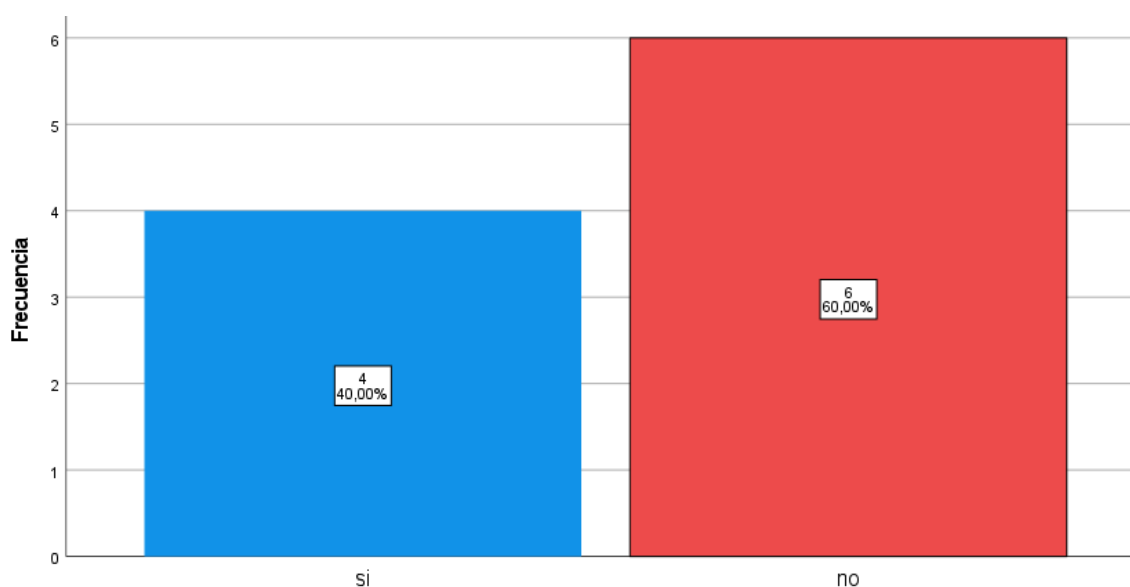
**INTERPRETACIÓN:**

En el gráfico podemos observar que el 20 % de los encuestados manifiestan que el área de créditos y cobranzas si está aplicando adecuadamente prácticas eficientes al momento de otorgar créditos mientras el 80 % indica que no se aplican adecuadamente practicas eficientes al momento de otorgar créditos.

## 6. ¿Se le envía un comunicado al cliente indicando los días de atraso?

		Frecuenci	Porcentaj	Porcentaje	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	
Válido	si	4	40,0	40,0	40,0
	no	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

### ¿Se le envía un comunicado al cliente indicando los días de atraso?



### INTERPRETACIÓN:

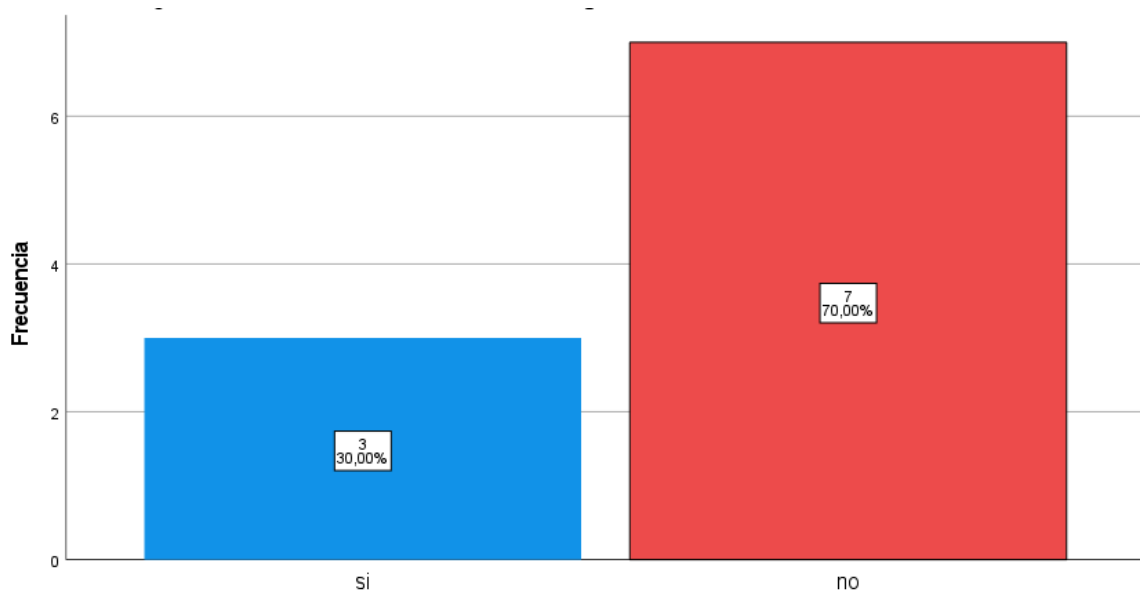
En el gráfico podemos observar que el 40 % de los encuestados manifiestan que sí envían un comunicado a los clientes indicando los días de atraso, mientras que el 80 % indica que no envía un comunicado al cliente indicando los días de atraso.



### 7. ¿Realizan llamadas a los clientes al día siguiente de la de fecha de vencimiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	3	30,0	30,0	30,0
	no	7	70,0	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

### ¿Realizan llamadas a los clientes al día siguiente de la de fecha de vencimiento?



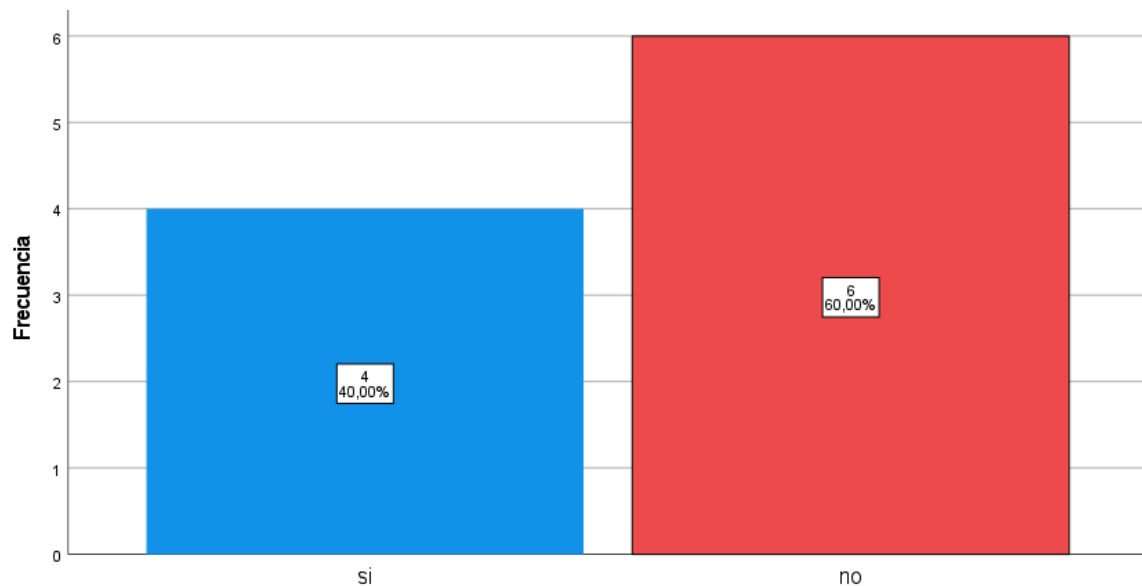
### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 30 % de los encuestados manifiestan que realizan llamadas a los clientes al día siguiente de la fecha de vencimiento mientras que el 70% no realizan llamadas a los clientes al día siguiente de la fecha de vencimiento.

### 8. ¿Es rentable contratar una agencia de cobros por la incapacidad de pago de los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido si	4	40,0	40,0	40,0
no	6	60,0	60,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

### ¿Es rentable contratar una agencia de cobros por la incapacidad de pago de los clientes?



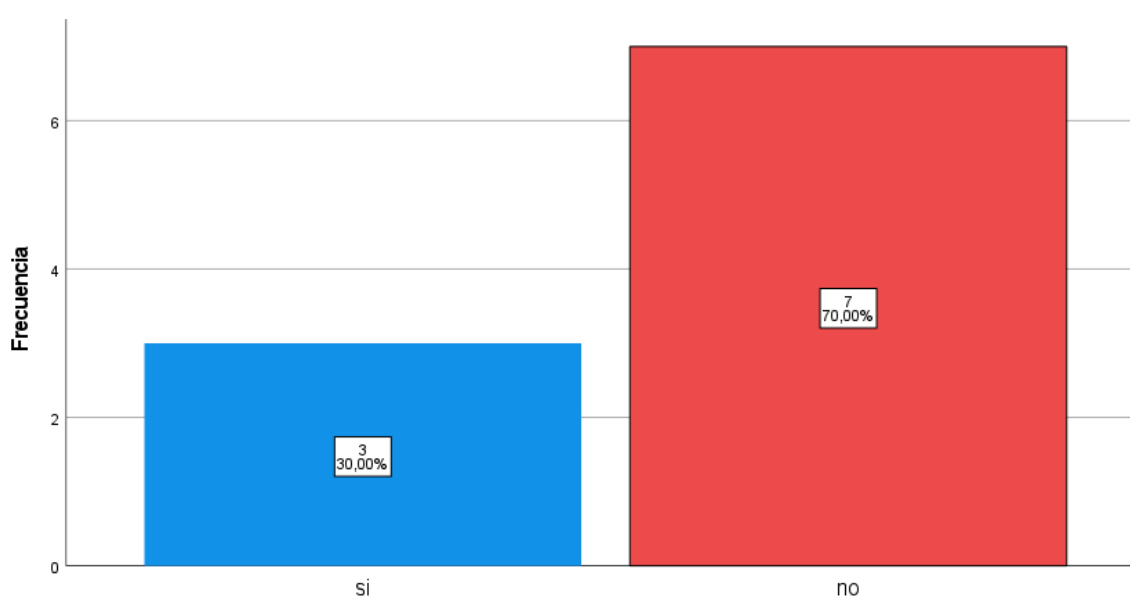
### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 40 % de los encuestados opinan que si considerarían rentable contratar una agencia de cobros por la incapacidad de pago de los clientes mientras que el 60 % indica que no sería rentable contratar una agencia de cobros por la incapacidad de pago de los clientes.

**9. ¿Considera usted que es factible económicamente realizar una cobranza judicial?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	
		a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	3	30,0	30,0	30,0
	no	7	70,0	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

**¿Considera usted que es factible económicamente realizar una cobranza judicial?**



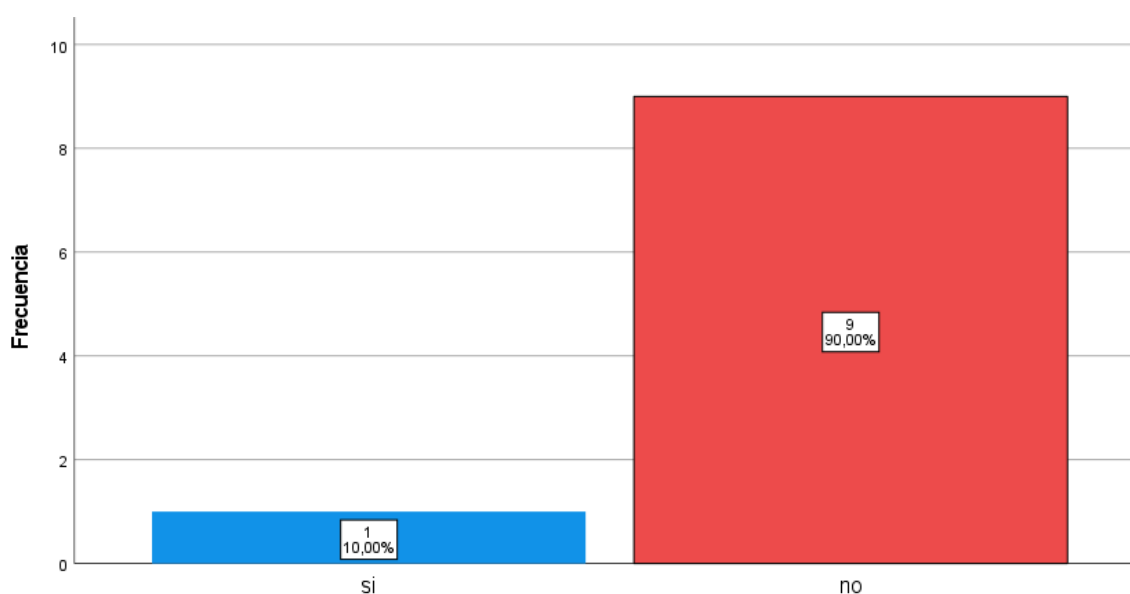
**INTERPRETACIÓN:**

En el gráfico podemos observar que el 30 % de los encuestados consideran que es factible económicamente realizar una cobranza judicial mientras que el 70 % indica que no es factible económicamente realizar una cobranza judicial.

### 10. ¿Considera que los equivalentes de efectivos se deben a buena gestión de cobranzas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	
Válido	si	1	10,0	10,0	10,0
	no	9	90,0	90,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

### ¿Considera que los equivalentes de efectivos se deben a buena gestión de cobranzas?



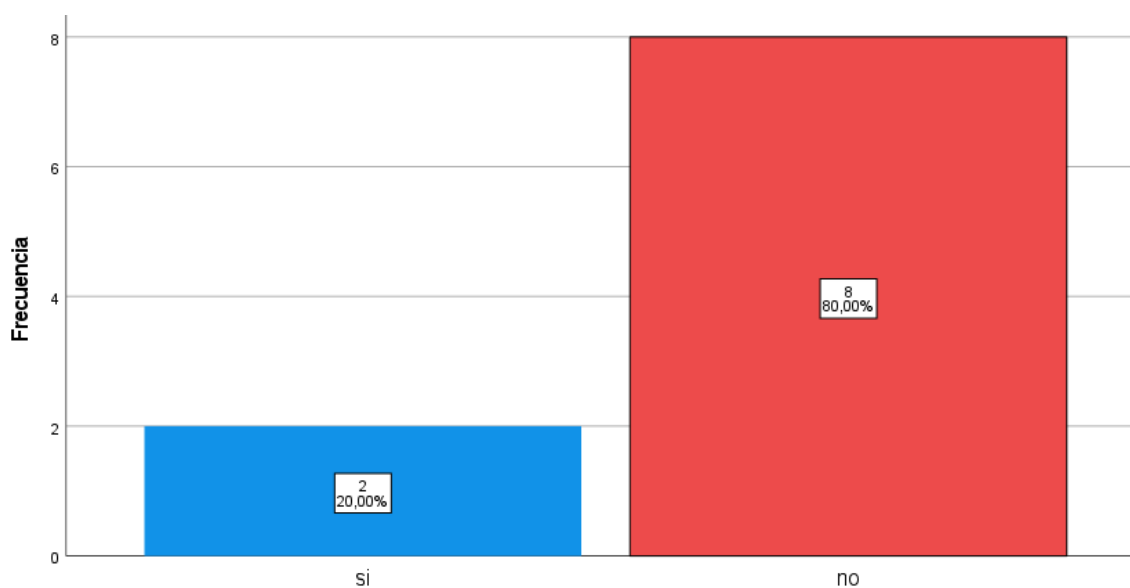
### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 10 % de los encuestados consideran que los equivalentes de efectivo se deben a una buena gestión de cobranza mientras que el 90 % indica que los equivalentes de efectivo no se deben a una buena gestión de cobranza.

### 11. ¿La empresa realiza inventario en forma periódica?

		Frecuenci	Porcentaj	Porcentaje	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	
Válido	si	2	20,0	20,0	20,0
	no	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

### ¿La empresa realiza inventario en forma periódica?



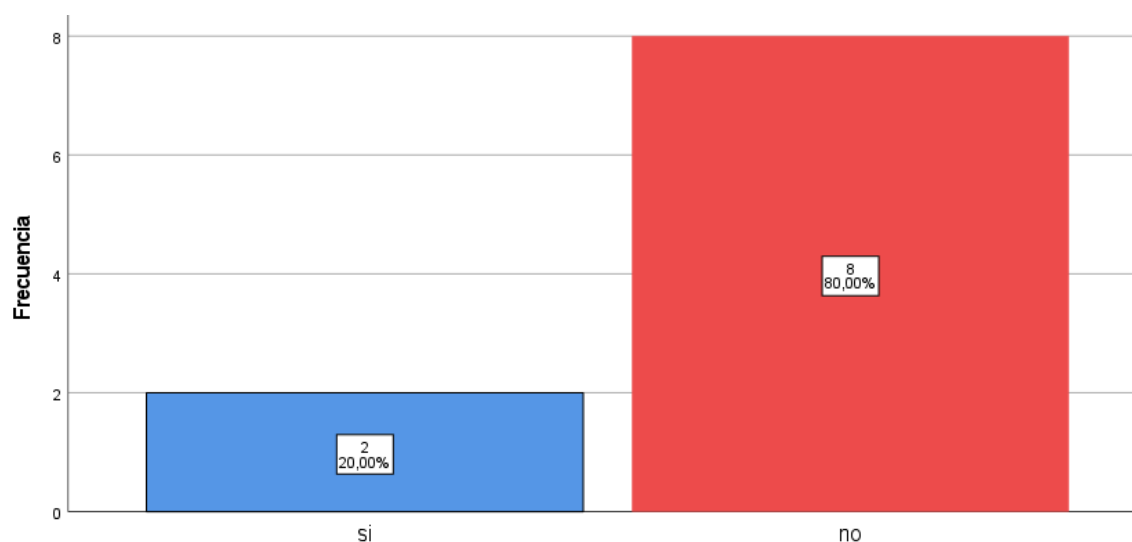
### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 20 % de los encuestados realizan inventarios de forma periódica mientras que el 80 % indica que no se realiza inventario de forma periódica.

**12. ¿Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de cobranza adecuada?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	2	20,0	20,0	20,0
	no	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

**¿Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de cobranza adecuada?**



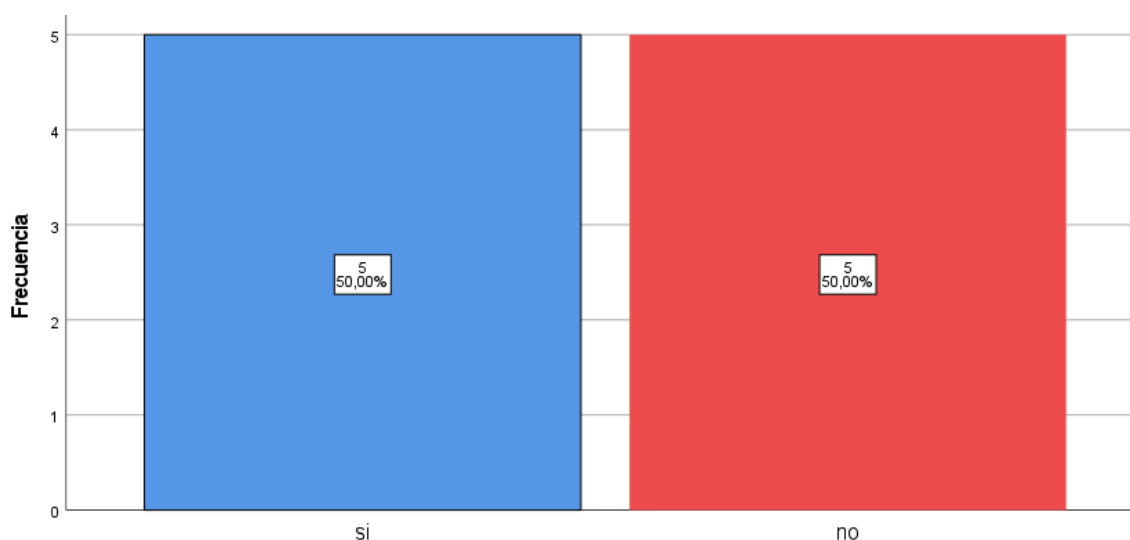
**INTERPRETACIÓN:**

En el gráfico podemos observar que el 20 % de los encuestados creen que es necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de cobranza adecuada mientras que el 80% considera que no es necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de cobranza adecuada.

**13. ¿Es recomendable incluir funciones que brinden un control y seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	
Válido	si	5	50,0	50,0	50,0
	no	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

**¿Es recomendable incluir funciones que brinden un control y seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar?**



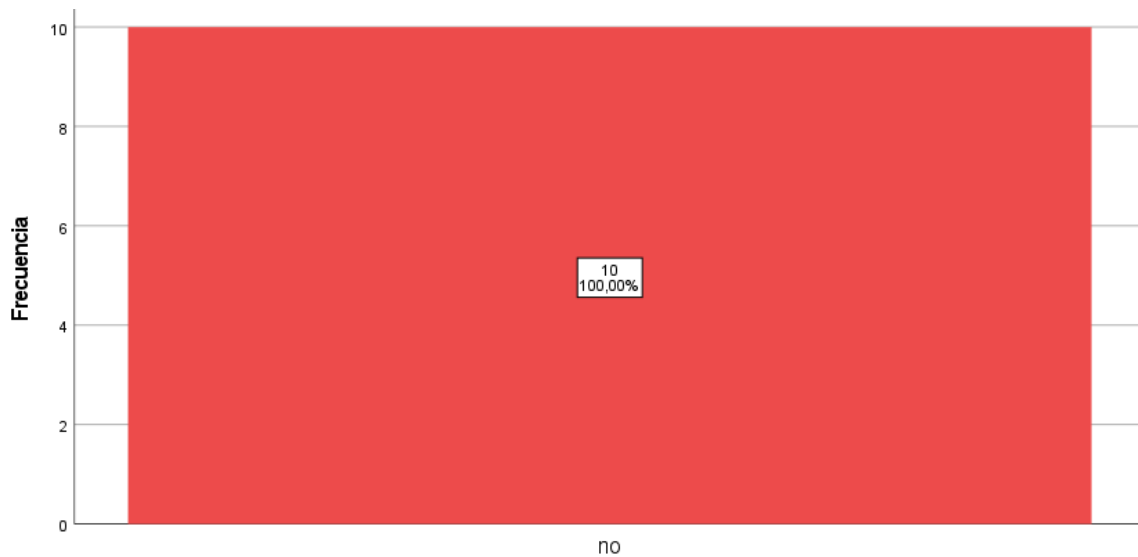
**INTERPRETACIÓN:**

En el gráfico podemos observar que el 50% de los encuestados recomiendan que deben incluir funciones que brinden un control y seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar mientras que el 50 % indica que no es recomendable incluir funciones que brinden un control y seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar.

**14. ¿La empresa ha incurrido en el retraso de pago de tributos por falta de liquidez?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no	10	100,0	100,0	100,0

**¿La empresa ha incurrido en el retraso de pago de tributos por falta de liquidez?**



**INTERPRETACIÓN:**

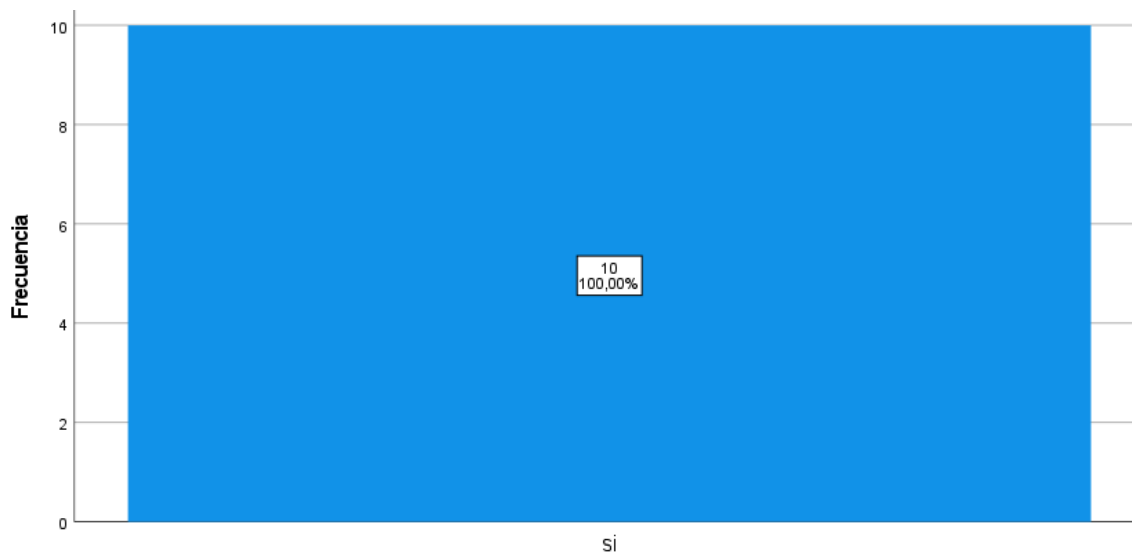
En el gráfico podemos observar que el 100 % de los encuestados manifiestan que la empresa importadora de productos de telecomunicaciones no ha incurrido en retraso de pago de tributos por falta de liquidez.



### 15. ¿La empresa deposita puntualmente el pago a sus empleados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido si	10	100,0	100,0	100,0

### ¿La empresa deposita puntualmente el pago a sus empleados?



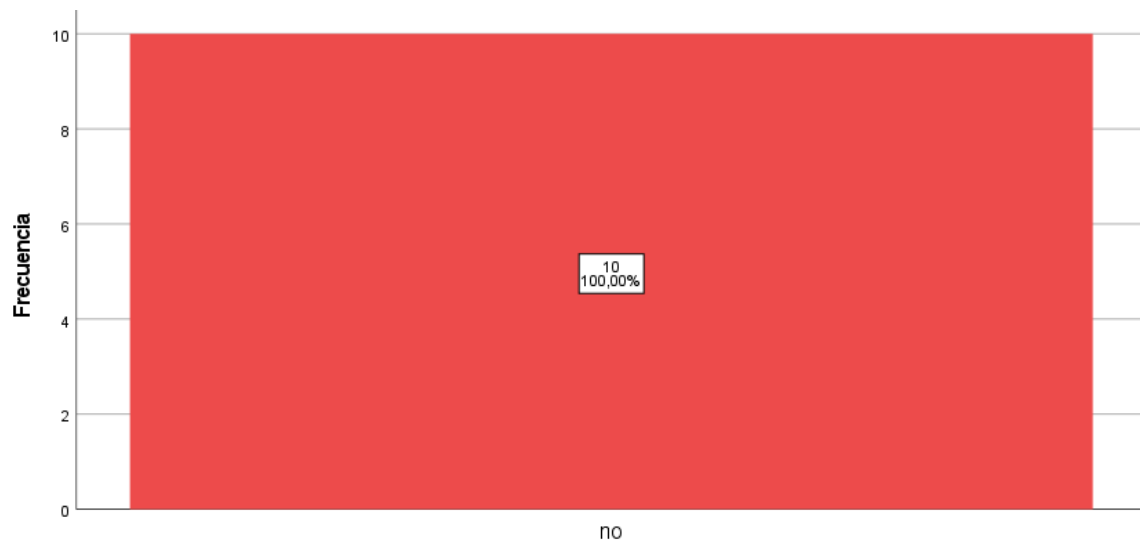
#### INTERPRETACIÓN:

En el gráfico podemos observar que el 100 % de los encuestados indican que la empresa importadora de productos de telecomunicación deposita puntualmente el pago a sus empleados.

**16. ¿La empresa solicita financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de sus proveedores?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no	10	100,0	100,0	100,0

**¿La empresa solicita financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de sus proveedores?**



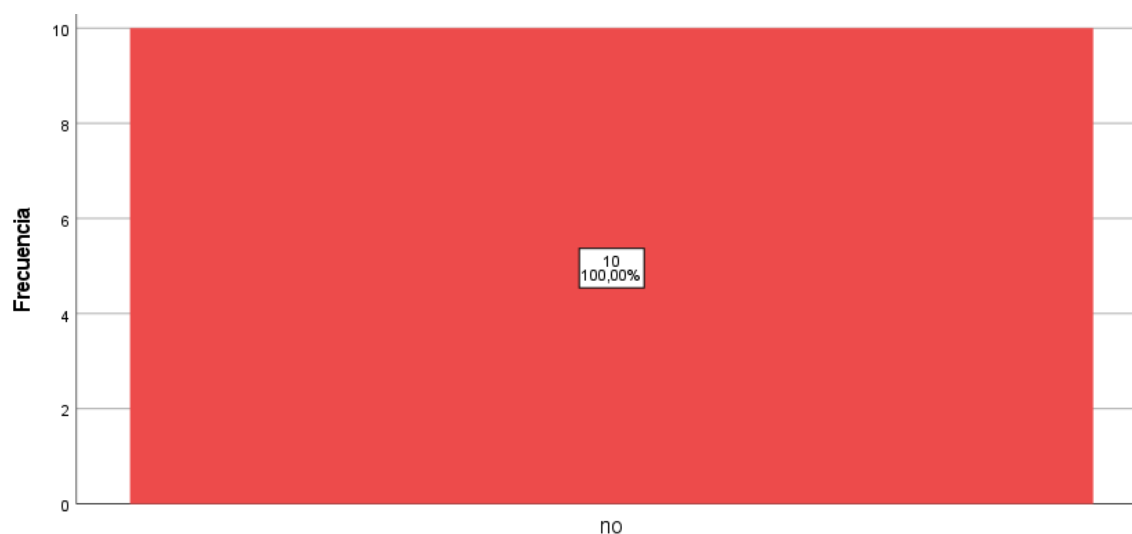
**INTERPRETACIÓN:**

En el gráfico podemos observar que el 100 % de los encuestados indican que la empresa importadora de productos de telecomunicaciones no exige financiamiento bancario para poder cumplir con el pago de sus proveedores.

**17. ¿La empresa ha solicitado financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de remuneraciones?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no	10	100,0	100,0	100,0

**¿La empresa ha solicitado financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de remuneraciones?**



**INTERPRETACIÓN:**

En el gráfico podemos observar que el 100 % de los encuestados indican que la empresa importadora de productos de telecomunicaciones no ha solicitado financiamiento para poder cumplir con el pago de remuneraciones.

<b>RATIO DE LIQUIDEZ</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{760150.47}{116299.01}$	$\frac{501048}{148669.31}$
	6.54	3.37

INTERPRETACIÓN 2017: Nos muestra que los recursos corrientes son 6.54 veces mayores que los pasivos corrientes; o por cada UM de obligación la empresa tiene UM 6.54 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta proporción, más notable será la capacidad de la organización de pagar sus obligaciones.

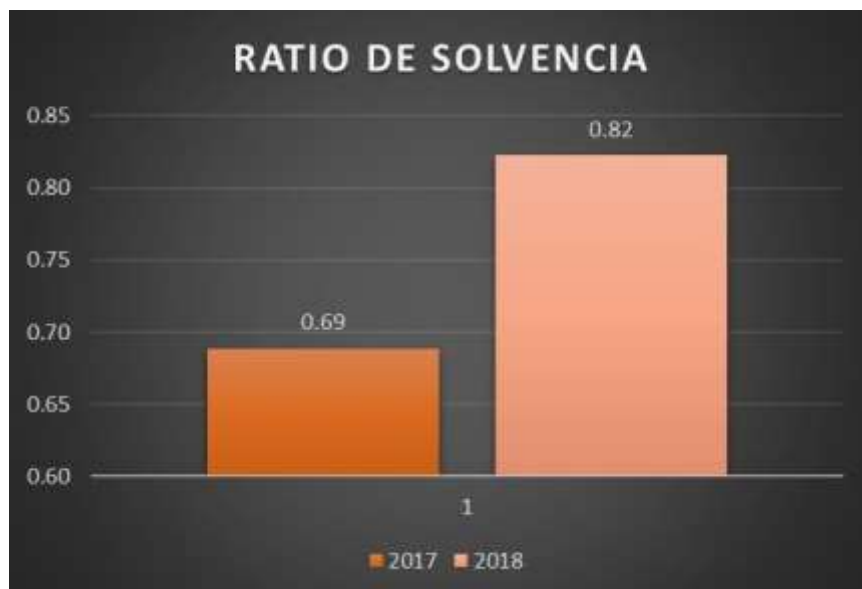
INTERPRETACIÓN 2018: Nos muestra que los recursos corrientes son 3.37 veces mayores que los pasivos corrientes; o por cada UM de obligación la empresa tiene UM 3.37 para pagarla. Del 2017 al 2018 se reduce significativamente dando concluir que la empresa disminuye la capacidad de pagar sus deudas.



<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>		<b>2017</b>	<b>2018</b>
<u>ACTIVO</u>		<u>882027.97</u>	<u>583365</u>
<u>PASIVO</u>		<u>1280598.26</u>	<u>708914.31</u>
		0.69	0.82

INTERPRETACIÓN 2017: La empresa importadora de productos de telecomunicaciones no tiene la solidez financiera vital para hacer frente a sus obligaciones momentáneas.

INTERPRETACIÓN 2018 : La empresa importadora de productos de telecomunicaciones no tiene la solidez financiera vital para hacer frente a sus obligaciones momentáneas.



**RATIO DE ENDEUDAMIENTO**

**2017**

**2018**

$\frac{\text{PASIVO}}{\text{ACTIVO}}$	$\frac{1280598.26}{882027.97}$	1.45	$\frac{708914.31}{583365}$	1.22
---------------------------------------	--------------------------------	------	----------------------------	------

INTERPRETACIÓN 2017 : Ya que el monto es superior a 1 nos muestra que las deudas superan al patrimonio. Es decir se encuentra sobre endeudada

INTERPRETACIÓN 2018: Ya que el monto es superior a 1 nos muestra que las deudas superan al patrimonio. Es decir, se encuentra sobre endeudada.



2017

2018

**RATIO DE PRUEBA ACIDA**

<u>ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO</u>	<u>508581.2</u>	<u>4.37</u>	<u>268554</u>	<u>1.81</u>
PASIVO CORRIENTE	116299.01		148669.31	

INTERPRETACIÓN 2017: Ya que el valor es mayor que 1 la empresa importadora de productos de telecomunicaciones en el año 2017 no tiene ningún problema para cumplir con sus compromisos a corto plazo.

INTERPRETACIÓN 2018: Ya que el valor es mayor que 1 la empresa importadora de productos de telecomunicaciones en el año 2018 no tiene ningún problema para cumplir con sus compromisos a corto plazo, pero nos damos cuenta que reduce significativamente del año 2017 al 2018.



## V. DISCUSIÓN



De acuerdo al Estado Situacional Financiero, en el año 2017 las cuentas por cobrar fueron S/ 170,144.00 soles mientras en el año 2018 fueron S/177,585.00 soles por lo que se aprecia que los créditos aumentaron lo cual no necesariamente se ve reflejado en la liquidez, no contaríamos con endeudamiento a corto plazo. Esta situación se debió a que la empresa no posee políticas de cobranza bien establecidas según lo explicado por el gerente. Asimismo, si bien los créditos son correctamente evaluados no necesariamente indica que los clientes puedan cumplir con la totalidad de sus pagos y es por ese motivo que se debe hacer un seguimiento a las cuentas por cobrar de acuerdo a una directiva de control interno formulada por la empresa para la mejora de captación de liquidez.

Hidalgo (2010): muestra que el marco de control interno permitirá una administración superior de créditos y cobranzas, nos ayudará a obtener información para una administración satisfactoria de las zonas en control y que la utilización de los procedimientos mejorará la situación económica de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones.

Las actividades ejecutadas por el área de cobranzas de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones es a través del manejo de la cartera de clientes, no existe una aplicación de estrategias de cobranzas y seguimiento de los pagos de los clientes, las mismas que no son desarrollados adecuadamente ya que no se tiene énfasis en la política de gestión de liquidez, esto se debe al incumplimiento de acciones que permitan la ejecución eficiente que coordina la gestión de cobranzas y a la falta de información del jefe de área y personal para con los compromisos y obligaciones de los clientes, la cual se puede ver reflejada en:

Ramírez (2016) quien infiere que más de la mitad de los trabajadores de la organización Comercial Facilito de la Parroquia Patricia Pilar, área de Los Ríos, no conocen los objetivos de la evaluación de riesgo crediticio, enfoques de cobranza, metas internas y externas, estos elementos hacen que hay un reporte de datos ineficiente, de igual manera no tienen un ciclo significativo que valore la naturaleza de

la actividad de los ejercicios, ya que no se cultivan de manera efectiva.

Con el fin de conocer el índice de liquidez de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones en los años 2017 y 2018, se aplicó ratios financieros que lograron un eficiente análisis de la liquidez de la empresa, dando a conocer que la empresa ha presentado una variación porcentual de 3.17 %, ya que en el año 2017 se obtuvo un ratio de 6.54 sin embargo en el año 2018 fue de 3.37. Según las encuestas al personal del área encargada indican que no cuentan con una política de cobranza y seguimiento, ya que afirman que si se hubiera realizado el seguimiento pertinente la cuenta de Efectivo Equivalente de Efectivo el ratio de liquidez sería igual o mayor al periodo anterior.

Asimismo, los 37 resultados obtenidos por Gutiérrez (2015), ya que presumo que la liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Unión Popular Ltda., ha sido influenciada fundamentalmente por la mala conducta de los cómplices y que no se establecen medidas de recuperación de cartera que permitan disminuir el riesgo crediticio.

## **VI. CONCLUSIONES**

➤ La empresa importadora de productos de telecomunicaciones, carece de una política de cobranza eficiente, ya que no realiza de manera conjunta un procedimiento a seguir ya sea por el uso de avisos, la ausencia de llamadas, y los horarios de mensajes para evitar que el cliente rescinda la obligación, por último, el personal preparado para completar las cobranzas.

➤ Existe la exigencia de un control más prominente de la administración realizado por el personal por parte del directorio, ya que no existen informes intermitentes sobre dichas ejecuciones.

➤ Las razones por las que la organización no evalúa a sus clientes se deben a la forma en que no cuenta con personal preparado responsable de evaluar la concesión de líneas de crédito, apostando progresivamente a una expansión de las irregularidades por parte de sus clientes y esa pieza de ellos se convierten en cuentas incobrables.

## **VII. RECOMENDACIONES**

- Se sugiere el uso persistente del proceso del ciclo de cobranza, ya que tiene un alto nivel de efecto sobre los registros por cobrar; en consecuencia, es importante actualizar, crear y ejecutar acuerdos comparativos de surtido en los períodos correspondientes.
  
- Se recomienda al Gerente completar auditorías semana a semana para decidir el borde de peligro de los registros por cobrar, al igual que en el caso de que sigan las pautas establecidas por la asociación, lo que permite mejorar persistentemente los acuerdos de cobranza y liquidez.
  
- Se recomienda al gerente de la empresa importadora de productos de telecomunicaciones, pensar en la emisión de avisos como un método de interés para el cumplimiento de obligaciones, así como ejecutar planes de llamadas antes del vencimiento de la obligación, para ayudar al cliente a recordar la obligación. se espera.
  
- Se recomienda decidir el grado de aplazamiento de los clientes, hacer una cobranza superior a los clientes, lo que nos permitirá mejorar la liquidez dependiente de obligaciones vencidas.
  
- Se recomienda al área de cobranzas actualice la información de los clientes, para el pago oportuno de sus deudas.

## **REFERENCIAS**

Alvarado, V.(2014). Probabilidad y estadística. Mexico: Editorial Patria

Apaza, M. (2015). PCGE y NIIF aplicados a Sectores Económicos. (1ra. Edición) . Breña, Lima,Perú. Revista Actualidad Empresarial

Atoche, L (2016). Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. del distrito Salaverry, Año 2015 (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Cesar Vallejo, Perú.

Barzola, J. (2013). Análisis Financiero. Huancayo, Perú: Editorial Continental.

Bernal,M. (2014). Contabilidad, sistema y gerencia. Venezuela: Editorial CEC.

[http://aempresarial.com/web/adicionales/files-iv/pdf/2017\\_finan\\_06\\_analisis\\_financiero.pdf](http://aempresarial.com/web/adicionales/files-iv/pdf/2017_finan_06_analisis_financiero.pdf)

Brachfield P. (2009). Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados. Barcelona: profit editorial.

Bravo, J.. (2017). Fundamentos de derecho tributario. Lima: Palestra editores

Caballero, T. (Setiembre, 2009). Definición y Aplicación de los Ratios Financieros en las Empresas. Revista de Asesoría, pp. E1-E3

Control de gestión y controller: definición y funciones. (2012). *Especial Directivos*, (1609), 5–6. Recuperado de

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=84130511&lan>



g= es&site=ehost-live

Córdoba M.. (2016). Gestión Financiera. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Díaz, L & Ramos, V (2018). Incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa Fenix de Acero SAC. Trujillo periodos 2015 - 2016 (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Católica De Trujillo Benedicto XVI, Perú.

Entrepernar Mexico, 15(10), 24–26. Recuperado de

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=b9h&AN=36183349&lang=es&site=ehost-live>

Fierro Martínez, A. M. (2009). Contabilidad de activos (Vol. 2a ed). Bogotá : Ecoe ediciones. Recuperado de

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=478459&lang=es&site=ehost-live>

Flores, J. (2015). Análisis Financiero para Contadores y su Incidencia en la NIIF. (1ra. Edición). Breña, Lima, Perú. Revista Actualidad Empresarial

Galvez, K. (2013). Incidencia de la Política de cobranzas en la liquidez de la empresa de Transporte Transpesa SAC. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Lozano, G & Luna, Isamara (2016). Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez química s.a. 2017 (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad de Guayaquil, Ecuador.

Mascareñas J.. (2011). Fusiones, adquisiciones y la valoración de empresas. Madrid: Ecobook.

Mendoza Roca, C., & Ortiz Tovar, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Barranquilla [Colombia]: Universidad del Norte.

Mite, S ; Morales, M & Quiroga Ibeth (2013). Elaboración de políticas efectivas de cobranzas para el mejoramiento de liquidez y su impacto en el estado de flujo de efectivo de la empresa AEROSTAR S.A, periodo 2011-2012 y su incidencia en el año 2013(Tesis para optar el título de Contador Público).Universidad de Guayaquil, Ecuador.

Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). Crédito y cobranza. Mexico D.F: Editorial Patria. Recuperado de

<https://www.crecenegocios.com/como-dar-credito-a-los-clientes/Rubio>

Domínguez, P.: (2007) Manual de análisis financiero, Edición electrónica gratuita

Perez, A. (2016). Qué es un activo liquido. Febrero 03, 2016, de Financial Red Sitio web: <http://www.finanzas.com/activos-liquidos>

Robles,B. (2017). Políticas de cobranzas y su impacto en la gestión financiera de la empresa Servicios Múltiples asociados a la construcción EIRL del distrito de Puente Piedra, en el año 2016. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Privada del Norte, Perú.

Thayer, W. (2015). Texto, comentario y jurisprudencia del código del Trabajo. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile. Recuperado de

<https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>

Tirado,M. (2015). Las Políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez

de la fábrica de calzado Fadicalza. (Tesis para optar el título de Economista).  
Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Ortiz,A (2014). Gestión de cobranzas y la liquidez de la empresa Rectima de la ciudad  
de ambato(Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad Técnica  
de Ambato, Ecuador.

Yuni, J. & Urbano, C.. (2016). Técnicas para investigar: recursos metodológicos  
para la preparación de proyectos de investigación. Cordoba: Editorial Brujas.

Zapata, R. (2007). Administra Tus Cuentas Por Cobrar. Entreprenar Mexico,  
15(10), 24–26. Recuperado de

[http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=b9h&AN=36183349  
&lang=es&site=ehost-live](http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=b9h&AN=36183349&lang=es&site=ehost-live)

## **ANEXOS**



Tabla 2 *Matriz de Liquidez*

*Matriz de operacionalización de las variables de la investigación*

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Escala de Medición</b>
<b>Liquidez</b>	La liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes en la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Rubio, P(2007)	Se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento.	Activos	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Efectivo Equivalente de Efectivo</li> <li>✓ Inventario</li> <li>✓ Cuentas por cobrar</li> </ul>	Encuesta	Nominal
			Corrientes			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tributos</li> <li>✓ Remuneraciones</li> <li>✓ Proveedores</li> </ul>
			Obligaciones corrientes		Encuesta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nominal</li> <li>Si = 1</li> <li>No = 2</li> </ul>

**ESTADO SITUACION FINANCIEROAL 31 DICIEMBRE 2017(Expresado en Soles)**  
**TECHVALUE SA**

<u>ACTIVO</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Efectivo y equivalente de efectivo	Tributos por Pagar	4,108
259,534		
Cuentas por cobrar comerciales	Remuneraciones por Pagar	9,251
170,144		
Ctas por cobrar al personal, accionistas	Cuentas por pagar comerciales a terceros	102,681
Cuentas por Cobrar diversas	Cuentas por Pagara Accionistas Obligaciones Financieras	259
32,975	Cuentas por pagar diversas	
Servicios Contratados por Anticipado		
45,928		
Existencias		
251,569		
materiales auxiliares, suministro		
<hr/>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>116,299</b>
<b>Total Activo Corriente</b>		
<b>760,150</b>		
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
Activos fijos( NETOS)	Obligaciones Financieras	
43,046	Cuentas por pagar comerciales-relacionada	1,136,736
Intangibles	Provisiones	27,563
Activo diferido	<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>1,164,299</b>
78,832		
<hr/>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,280,598</b>
<b>Total Activo no Corriente</b>		
<b>121,878</b>		
	<u>PATRIMONIO</u>	
	Capital Social	33,330
	Reserva Legal	0
	Resultado acumulado	-332,144
	o	
	Resultados del Ejercicio	-99,756
		<hr/>

**TOTAL ACTIVO** 882,028

**Total Patrimonio** -  
**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** 398,570  
882,028



**TECHVALUE S.A**  
**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2017**  
**(Expresado en Soles )**

<b>Resultado Operacional</b>	<b>S/</b>
Ingresos Operacionales	1,426,329.18
Ventas de Servicios	
Costos Operacionales	964,296.10
Costo de Servicios	
<b>Margen Bruto Operacional</b>	<b>462,033.08</b>
Remuneraciones de Ventas	230,929.90
Remuneraciones de Administración	20,804.69
<b>Resultado Operacional</b>	<b>210,298.49</b>
<b>Resultado No Operacional</b>	
Ingresos No Operacionales	
Costos No Operacionales	
Ingresos Financieros	356.95
Intereses Banco	8,844.88
Comisiones Banco	
Ganancia x diferencia/dif cambio	
<b>Gastos Financieros</b>	<b>-8,487.93</b>
<b>Gastos de Administración</b>	<b>265,575.13</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>22,293.66</b>
Depreciación del Ejercicio	13,697.94
Impuesto a la Renta	
Corrección Monetaria	
<b>Otros Ingresos</b>	
<b>Resultado no Operacional</b>	
Resultado Antes de Impuesto a la Renta	
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>-99,756.17</b>

**ESTADO SITUACION FINANCIEROAL 31 DICIEMBRE 2018**  
**(Expresado en Soles)**  
**TECHVALUE SA**

**ACTIVO**

**ACTIVO CORRIENTE**

Efectivo y equivalente de efectivo	15,833
Cuentas por cobrar comerciales	177,585
Ctas por cobrar al personal, accionistas	
Cuentas por Cobrar diversas	32,975
Servicios Contratados por Anticipac	42,161
Existencias	232,494
materiales auxiliares, suministro	
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>501,048</b>

**ACTIVO NO CORRIENTE**

Activos fijos( NETOS)	34,396
Intangibles	
Activo diferido	47,921
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>82,317</b>

**TOTAL ACTIVO** **583,365**

**PASIVO Y PATRIMONIO**

**PASIVO CORRIENTE**

Tributos por Pagar	123,129
Remuneraciones por Pagar	11,588
Cuentas por pagar comerciales a tercerc	13,574.00
Cuentas por Pagara Accionistas	
Obligaciones Financieras	
Cuentas por pagar diversas	378
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>148,669</b>

**PASIVO NO CORRIENTE**

Obligaciones Financieras	
Cuentas por pagar comerciales-relacion:	532,682
Provisiones	27,563
<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>560,245</b>

**TOTAL PASIVO** **708,914**

**PATRIMONIO**

Capital Social	33,330
Reserva Legal	
Resultado acumulado	-431,900
Resultados del Ejercicio	273,021
<b>Total Patrimonio</b>	<b>-125,549</b>

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** **583,365**

**TECHVALUE S.A**  
**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2018**  
**(Expresado en Soles )**

**Resultado Operacional**

**S/**

Ingresos Operacionales	2,813,446
Ventas de Servicios	
Costos Operacionales	1,743,393
Costo de Servicios	

**Margen Bruto Operacional** **1,070,053**

Remuneraciones de Ventas	259,735
Remuneraciones de Administración	25,622
Remuneraciones de Ingeniería	13,202

**Resultado Operacional** **771,493**

---

**Resultado No Operacional**

Ingresos No Operacionales  
Costos No Operacionales

Ingresos Financieros	
Intereses Banco	3,250
Comisiones Banco	14,628
Ganancia x diferencia/dif cambio	21,796
<b>Gastos Financieros</b>	<b>39,673</b>

---

**Gastos de Administración** **300,168**

---

<b>Gastos de Ventas</b>	<b>28,034</b>
Depreciación del Ejercicio	15,990
Impuesto a la Renta	
Corrección Monetaria	

**Resultado Antes de Impuesto a la Renta** **387,627**

---

(+) Adiciones para determinar la renta imponibl	869
Impuesto a la renta 29.5%	114,606

**Utilidad del Ejercicio** **273,021**

---

Saldo a favor de impuesto 40,135

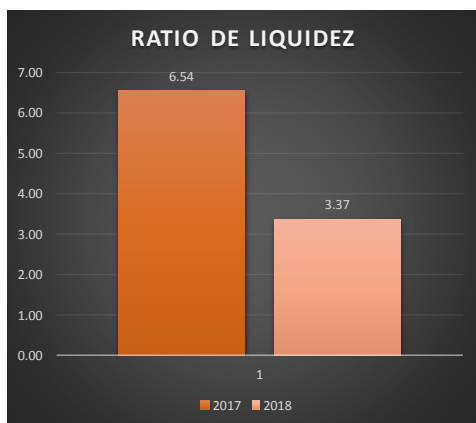
**Impuesto a la renta Pagar 2018** **74,471**

N.º	DIMENSIONES / ítems	SI	NO
<b>DIMENSIÓN 1: EFECTIVIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR</b>			
1	¿Considera que contar con una política de cuentas por cobrar mejora el nivel de ingresos?		
2	¿Trabajaría usted con clientes con un historial crediticio de riesgo alto o medio?		
3	¿Existe un procedimiento a seguir para dar de baja a las cuentas incobrables?		
4	¿Existe un seguimiento de cobranza?		
5	¿El área de créditos y cobranza está aplicando adecuadamente practicas eficientes al momento de otorgar créditos?		
<b>DIMENSIÓN 2: PROCEDIMIENTO DE COBRO</b>			
6	¿Se le envía un comunicado al cliente indicando los días de atraso?		
7	¿Realizan llamadas a los clientes al día siguiente de la de fecha de vencimiento?		
8	¿Es rentable contratar una agencia de cobros por la incapacidad de pago de los clientes?		
9	¿Considera usted que es factible económicamente realizar una cobranza judicial?		
<b>DIMENSIONES / ítems</b>			
<b>DIMENSIÓN 3: ACTIVOS CORRIENTES</b>			
10	¿Considera que los equivalentes de efectivos se deben a buena gestión de cobranzas?		
11	¿La empresa realiza inventario en forma periódica?		
12	¿Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de cobranza adecuada?		
13	¿Es recomendable incluir funciones que brinden un control y seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar?		
<b>DIMENSIÓN 4: OBLIGACIONES CORRIENTES</b>			
14	¿La empresa ha incurrido en el retraso de pago de tributos por falta de liquidez?		
15	¿La empresa deposita puntualmente el pago a sus empleados?		
16	¿La empresa solicita financiamientos para poder cumplir con el pago de sus proveedores?		
17	¿La empresa ha solicitado financiamientos bancarios para poder cumplir con el pago de remuneraciones?		

**RATIO DE LIQUIDEZ****2017****2018**
$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$
$$\frac{760150.47}{116299.01} \quad \boxed{6.54}$$
$$\frac{501048}{148669.31} \quad \boxed{3.37}$$

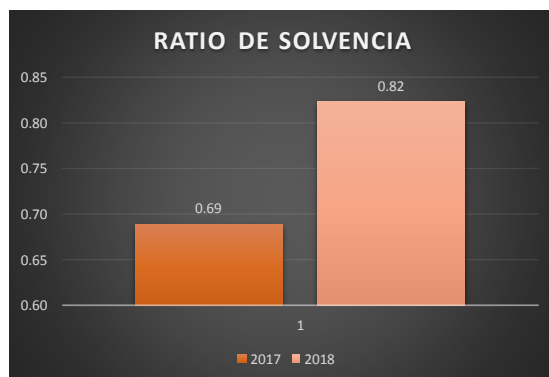
INTERPRETACIÓN 2017 : Esto quiere decir que el activo corriente es 6.54 veces más grande que el pasivo corriente; o por cada UM de deuda la empresa cuenta con UM 6.54 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

INTERPRETACIÓN 2018 : Esto quiere decir que el activo corriente es 3.37 veces más grande que el pasivo corriente; o por cada UM de deuda la empresa cuenta con UM 3.37 para pagarla. Del 2017 al 2018 se reduce significativamente dando lugar a que la empresa disminuya la capacidad de pagar sus deudas.

**RATIO DE SOLVENCIA****2017****2018**
$$\frac{\text{ACTIVO}}{\text{PASIVO}}$$
$$\frac{882027.97}{1280598.26} \quad \boxed{0.69}$$
$$\frac{583365}{708914.31} \quad \boxed{0.82}$$

INTERPRETACIÓN 2017: TECHVALUE no tiene la solvencia necesaria para afrontar sus deudas a corto plazo.

INTERPRETACIÓN 2018 : TECHVALUE no tiene la solvencia necesaria para afrontar sus deudas a corto plazo.

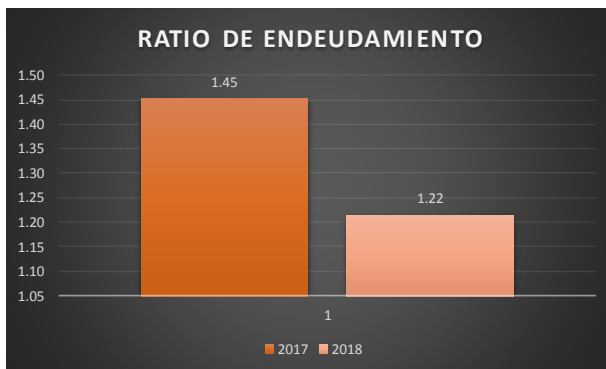


**RATIO DE ENDEUDAMIENTO**

	2017		2018	
$\frac{\text{PASIVO}}{\text{ACTIVO}}$	$\frac{1280598.26}{882027.97}$	1.45	$\frac{708914.31}{583365}$	1.22

INTERPRETACIÓN 2017 : Ya que el monto es superior a 1 nos muestra que las deudas superan al patrimonio.Es decir se encuentra sobre endeuda

INTERPRETACIÓN 2018 : Ya que el monto es superior a 1 nos muestra que las deudas superan al patrimonio.Es decir se encuentra sobre endeuda

**RATIO DE PRUEBA ACIDA**

	2017		2018	
$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{508581.2}{116299.01}$	4.37	$\frac{268554}{148669.31}$	1.81

INTERPRETACIÓN 2017: Ya que el valor es mayor que 1 la empresa TECHVALUE S.A en el año 2017 no tiene ningún problema para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

INTERPRETACIÓN 2018: Ya que el valor es mayor que 1 la empresa TECHVALUE S.A en el año 2018 no tiene ningún problema para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, pero nos daamos cuenta que reduce significativamente del año 2017 al 2018

