



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia
en la liquidez de la empresa Y Grupo Industrial SAC, Lima, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Zegarra Solorzano Violeta Fabiola (ORCID: 0000-0003-2576-1407)

ASESORA:

Mg: Salazar Rebaza Carola Rosana (ORCID: 0000-0003-2143-0109)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

LIMA-PERÚ

2021



DEDICATORIA: A mi madre, por su ejemplo de lucha y perseverancia, a mis hijos que son lo mejor que Dios me ha dado



Agradecimiento

Gracias a Dios por todas sus bendiciones en toda esta etapa de mi vida. A mi madre, por todo el apoyo incondicional que siempre me brinda, por todo su amor y ejemplo de lucha, a mis adorados hijos por ser mis motivos para no rendirme y continuar adelante en toda esta etapa profesional y de vida, a mis hermanos por apoyarme siempre, a mi asesora, por guiarme en este propósito, con toda la paciencia y motivándome siempre y aportando sus conocimientos e invaluable ayuda académica y profesional.

Índice de Contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	16
3.1. Tipo y diseño de investigación	16
3.2. Variables y operacionalización	17
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad De análisis	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	17
3.5. Procedimientos	17
3.6. Método de análisis de datos	17
3.7. Aspectos éticos	17
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN	29
VI. CONCLUSIONES	31
VII. RECOMENDACIONES	32
VIII. PROPUESTAS	34
REFERENCIAS	36
ANEXOS	39



Índice de Tablas

Tabla 1 Incidencia de los procesos y políticas de cobranza en la liquidez	18
Tabla 2. La clasificación de los créditos de la cartera de cliente	18
Tabla 3 Análisis comparativo de datos sobre créditos otorgados a clientes con cuentas pendientes	19
Tabla 4 Cuentas por Cobrar días de atraso	19
Tabla 5. Comparación de las políticas de la empresa con la política de los clientes	20
Tabla 6 Listado de las deudas de clientes morosos	21
Tabla 7 Liquidez Corriente	22
Tabla 8 Prueba Acida	22
Tabla 9 Ratio de Liquidez absoluta o Ratio de efectividad o prueba superácida	22
Tabla 10 Análisis comparativo de datos sobre liquidez	23
Tabla 11 Respuesta de los clientes por el atraso	24
Tabla 12 Resumen de porcentaje de cuentas por cobrar	25



Índice de Figuras

Propuesta de flujograma de cobranzas	30
--------------------------------------	----



Resumen

Esta investigación tiene por objetivo establecer en qué medida la gestión de cuentas por cobrar, incide en la liquidez de la empresa, por eso se realizó un estudio aplicando el método no experimental. Es de tipo aplicada y explicativa que produce definiciones operativas. La muestra es de dos personas, la recolección de datos y documentación fue brindada por gerencia y el área de contabilidad. Para llegar a este análisis se hicieron tablas que permitieron revisar la situación de solvencia que atraviesa la empresa y sus falencias, un estudio de ratios, estados financieros con el interés de determinar el debilitamiento de la empresa. En los resultados se observó que, si cuentan con manuales de políticas, procedimientos y control de crédito, pero que en algunos casos no los ponen en práctica, y solo aplican dos o tres de ellos, así también presentan debilidades en el control de procedimientos crediticios, y les otorgan altas líneas de crédito a los clientes, aunque no se encuentran al día en el pago. Se llegó a la conclusión que la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa, puesto que disminuye su disposición de efectivo para poder desarrollar de manera normal sus operaciones.

Palabras claves: Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, créditos.



Abstract

The objective of this research is to establish to what extent the management of accounts receivable affects the liquidity of the company, which is why a study was carried out applying the non-experimental method. It is of an applicative and explanatory type that produces operational definitions. The sample is of two people, the collection of data and documentation was provided by management and the accounting area. To arrive at this analysis, tables were made that allowed us to review the solvency situation that the company is going through and its shortcomings, a study of ratios, financial statements with the interest of determining the weakness of the company. In the results it was observed that, if they have policies, procedures and credit control manuals, but that in some cases they do not put them into practice, and only apply two or three of them, they also present weaknesses in the control of credit procedures, and they grant high lines of credit to customers, although they are not up to date in the payment. It was concluded that the management of accounts receivable affects the liquidity of the company, since it reduces its cash availability to be able to carry out its operations normally.

Keywords: Accounts receivable management -liquidity



I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la totalidad de las organizaciones que apertura actividades económicas, cualquiera sea el rubro, desean hacerse conocidas y tener altos ingresos en sus ventas, para ello es urgente una eficaz diligencia, de cuentas por cobrar, que le asegure liquidez necesaria para sus operaciones, las empresas deben tener conocimiento de la situación económica que tienen y poder definir y calificar, el desempeño que han desarrollado, todos los colaboradores que participan en su funcionamiento.

Es por ello que el análisis de la gestión de cuentas por cobrar posee cada vez más importancia e interés para atraer compradores y fidelizarlos en las organizaciones. La gestión de cuentas por cobrar se ha hecho cada vez más necesaria, dado que, si se realiza de forma óptima se incrementa sustancialmente la entrada de efectivo y así se obtienen fondos indispensables, para pagar gastos y producir un nivel de rendimiento para las empresas. El cobro de los financiamientos es de consideración para las organizaciones, pues su consecución, avalará su estancia en el mercado. Acosta, (2013), detalló que las cuentas por recaudar son aquellos dineros que se deben a un ente económico o a una persona, que pueden estar o no relacionados con la tarea mercantil, fundamentándose en la calidad ética, compradores en la cobranza obligatoria o a través de una participación de terceras personas, en este caso documentos, por tanto existen costos relacionados a esas acreencias, inclusive es de financiar los gastos de adquisición, administración, contabilidad, investigación de deudores, cobranza y morosos, estos costos son el empleo de función a la elevación de enajenaciones de la ideología crediticia del ente, los fines en que esta desarrolle y los procedimientos usados para la recaudación, aquí el autor señaló que las cuentas por recolectar son dinero, que no solo se debe a una entidad, sino a una persona física, todos relacionados o no a la actividad comercial, la cual se basa en la calidad moral de los clientes y el cobro apremiante, bajo la filosofía crediticia de la empresa, los movimientos en que ésta funciona son en base a la filosofía crediticia.

Aranda (2010), recalcó que las cuentas por recaudar son una cuantía que los compradores deben a una entidad por haber adquirido ya sea materiales u oficios, por el logro de financiación dentro del desarrollo común del comercio las



cuentas por recaudar, son un trozo del activo circulante generadas por las enajenaciones a financiamiento, deberán estar separadas de los depósitos, documentos y otros activos que no se relacionen, por enajenaciones diarias, las sumas incorporadas, en el rubro de cuentas por recolectar, deberán recaudarse conforme al convenio y a los tiempos, acostumbrados de la enajenación en la empresa, el indicativo de cuentas por cobrar, se determinaría por la dimensión de las transacciones de financiamiento, por el tiempo y etapa, cociente que avanzaría entre las transacciones y recaudaciones. Aquí la autora expone que las cuentas por recolectar son cantidades que los compradores adeudan, ya sea por una transacción o por crédito, por tanto, corresponden al activo circulante, que se produce de las enajenaciones con financiación y deben ser diferenciadas de los depósitos.

Pérez, (2013), señaló que las cuentas por recolectar, son en donde se ubican los aumentos y descensos obtenidos de la enajenación de materiales diferentes la mercadería u oficios, única y solamente por financiamiento, ellos son los títulos de financiamiento, otras de cambio y pagarés, en favor de la organización y para ello, se crean sistemas donde se realicen las transacciones, es decir que esta cuenta muestra la obligación, que tiene la organización de informar a los abonados de los créditos, el desembolso de su adeudo, producido de materiales o de servicios a crédito, que simbolizaría un provechoso futuro esperado. Aquí el autor señala que las cuentas por cobrar son las que nos indican el aumento y descensos de las ventas de materiales o servicios aumentos y disminuciones precisamente en créditos y que para su mejor desarrollo debería aplicar un programa.

Por su parte Aguilar (2013), realizó su investigación en una empresa dedicada al sector de servicios petroleros, donde indica que no cuenta con una dirección de financiamiento eficaz en la valoración de los probables consumidores, solo existiría el reconocimiento a la antigüedad en el mercado, no hubo una investigación y búsqueda exhaustiva al comportamiento de los probables compradores o usuarios, para la realización y pago de sus obligaciones con diferentes contratistas, aquí el autor explicó que la empresa no realizó un control correcto en la investigación, a los compradores antes y después de otorgar una enajenación de financiamiento.



Es por ello, por lo que se pretende responder a la siguiente pregunta ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa y grupo industrial SAC, Lima 2021?

La situación problemática se presentó al realizar las cobranzas a los compradores quienes fueron atendidos de forma oportuna y eficiente en el lugar señalado por ellos, a la espera que paguen en la fecha pactada y precisa de vencimiento, según el documento en este caso la factura, al no cumplir el pago en la fecha indicada por razones ajenas, la gestión encargada de las cuentas por recaudar no logró efectuar las acciones indispensables para dicho cobro, generándose por esta demora atrasos en las obligaciones de pago, ya sea de impuestos, letras por pagar, planillas de colaboradores, préstamos, deudas con los proveedores, etcétera, porque la gerencia contaba con ese dinero, esta carencia de solvencia, debilitó a la organización. En la diligencia de cuentas por cobrar utilizaba métodos inapropiados de cobranza, sumado a la gestión de cuentas por cobrar de los distintos clientes, quienes, en su mayoría, no cuentan con métodos normativos que regulen el flujo de pago de sus obligaciones contraídas y causan problemas financieros a la empresa.

Se observó, que las cuentas por cobrar mantienen niveles innecesarios de solvencia para afrontar las obligaciones financieras y de aumento en la liquidez de la entidad, por falta de planteamientos lógicos, para su desarrollo y un protocolo de gestión de cobranzas, para obtener una mayor solvencia.

El presente análisis, consistió en reconocer el cumplimiento, de la gestión de cuentas por cobrar, así como observar el nivel de liquidez.

Se estableció como problema ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa y grupo industrial SAC, Lima 2021?

Se estableció como objetivo general, determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Y grupo industrial SAC.

Como objetivos específicos, se indican los siguientes: Determinar de qué manera los procesos y políticas de cobranzas inciden en la liquidez de la empresa, establecer de qué manera el seguimiento y control inciden en la liquidez de la empresa, diseñar una propuesta de gestión de cuentas por cobrar de acuerdo con los puntos investigados.



La investigación permitió el planteamiento de la siguiente hipótesis general: La gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la liquidez de la empresa Y grupo industrial SAC.

La investigación se justificó desde la perspectiva práctica, porque se utilizaron las bases teóricas en la solución de la problemática planteada, partiendo de sus conceptos básicos hasta la búsqueda del vínculo, que existe entre las variables cuentas por cobrar y liquidez de la empresa Y Grupo Industrial SAC, Lima, 2021. La investigación se justificó, desde la perspectiva metodológica, porque se utilizaron técnicas para recolectar datos, estas técnicas aplicadas pueden utilizarse en situaciones similares en próximas investigaciones.

La justificación metodológica se dio porque los instrumentos son validados y garantizaron el nuevo entendimiento y obtuvieron de manera segura.



II. MARCO TEÓRICO

En la explicación de esta investigación, se consideraron como precedentes, los siguientes análisis.

Chiavenato (2006), la gestión es la ejecución de actos con el propósito de lograr verdaderos productos de forma eficiente y económica aceptable, consiste en siempre escoger las acciones en función del producto que se espera y de la fórmula que debe tener es decir de afirmar el uso perfecto de los bienes.

Gitman L,(1996), las cuentas por recaudar de una organización simbolizan la prolongación de un financiamiento, el propósito es sostener a sus compradores acostumbrados y agradar a los recientes , la generalidad de las compañías estima imprescindible brindar financiamiento

Gitman L (2000), La liquidez se explica a la disposición de una entidad de hacer frente a sus compromisos a corto plazo según se venzan.

Ortega, Pacherrres, y Díaz (2010), afirmaron que las cuentas por recaudar comerciales a terceros están conformadas por la acreencia que se tiene con las compañías o personas a las entidades que enajenan sus bienes o prestan servicios propios de su giro, es decir, que le deben a la organización ya sea por compras de materiales o un servicio en función del beneficio del negocio. (p.39)

Chalupowicz, (2007), señalo la gestión de cuentas por cobrar son significativamente importantes pues guían a las empresas como trabajar mejor, cómo recaudar, y poder anticiparse a los problemas a futuro que les evitan organizar mejorar el flujo de caja , el autor confirma que las políticas deben ser de guía orientativas para que las actividades tengan un futuro satisfactorio en beneficio a la organización.

Vásquez y Vega (2016), en su análisis a una empresa que se dedicaba al transporte pesado, obras de ingeniería civil, fabricación de semirremolques, estructuras metálicas, definieron como objetivo de qué modo las cobranzas tienen consecuencia en la liquidez, aplico el diseño básico y el método fue explicativo causal, y se buscó los efectos, utilizaron la metodología de que toda información recolectada sea calificada, para la ejecución de este análisis empleo, el cuestionario y la guía de verificación, y examinaron los estados financieros de la empresa, el grupo poblacional, estuvo formado, por los colaboradores de la organización, estudiados



los efectos, se concluyó que la organización no procede de manera conveniente en la gestión de las cobranzas, la cual está produciendo que la empresa tenga problemas de solvencia, y no poder ejecutar el pago de sus deudas o créditos con intermediarios, los autores, observaron que la organización, realizó un mal empleo en las cobranzas, lo cual ha producido, que tengan dilemas de liquidez.

Por otro lado, Silva, et al., (2017), en su investigación a una organización de diseño de papeles murales, establecieron como objetivo que repararían los dilemas de las cuentas por recaudar y su incidencia en la liquidez de la entidad, sus conclusiones fueron, que practicaban una inapropiada política de financiamiento, con un alto indicativo de morosidad, en donde la reparación de la cartera de créditos se crearon muchas veces por más de 70 días, representando casi el 50% de las cuentas por recolectar, esto causaría que al otorgar los créditos sin el mayor registro y análisis, se ponga en riesgo inmediato, el retorno del capital, lo que incurre negativamente en la solvencia de la empresa, la defectuosa planificación y realización de las cobranzas, donde se olvidan las políticas admitidas por la gerencia de administración, trasladando consigo el aumento de la morosidad, las restricciones en el flujo de fondos, capital de trabajo y la impresión en la diligencia económica de la organización, en este análisis los autores manifestaron, que existe una defectuosa norma de financiamiento, que mostró un gran indicativo de morosidad, poniendo en peligro la solvencia de la compañía.

Cuadros y Rojas (2016), realizaron la investigación a una empresa que se dedicaba a la fabricación de buses, con particularidades de vidrio templado y de asientos adecuados, en el estudio era necesario decretar la diligencia de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez, de diseño no experimental, la técnica que se empleó fue el examen documental, la herramienta que utilizó fue la ficha de análisis documental, como resultado se halló que las cuentas por recaudar equivalen al 28% del neto de los activos, se aplicaron los ratios de la prueba ácida que fue de 1.11, y 28, respecto a la solvencia absoluta que sería de 0.23, es decir que la organización con sus activos más líquidos, no cumpliría en pagar sus obligaciones a corto plazo, finalmente se resolvió que la organización no cuenta con área de créditos y cobranzas, así como no han consolidado normas, donde estén detalladas las tareas a cumplir para la diligencia de cobranzas, la organización no está recuperando las cuentas de compradores,



así como también no realizaron las provisiones de cuentas que no se pueden cobrar.

Hurtado (2017), en su investigación realizada a una empresa de almacenes dedicada a la comercialización de muebles, electrodomésticos y productos para el hogar, dirigidas al público en general, examino el método de financiamiento y recaudación, además se planteó el proyecto de normas de financiación y cobro su objetivo, ejecutar un control de las cuentas por recaudar, la conclusión del estudio presentó carencias en la organización, por la falencia de normas de financiamiento, recaudación y cobros, al no contar con un sistema de inspección declarado, para el consentimiento cobro y búsqueda de las cuentas por recaudar al comprador, esto podría perjudicar la solvencia de la organización, y sugiere una proposición de mejora en este estudio, la autora indicó que la empresa establecería una inspección de cuentas por recaudar, así como un plan de normas de financiamiento y cobro, que no afecte la liquidez de la empresa .

De la misma forma Arroba y Solís (2017), realizaron un estudio a una organización que se dedicaba a la compra y venta de electrodomésticos, aplicaron el método analítico histórico y documental, lo que le indicó cuáles fueron los problemas de liquidez en la organización, tomó información de la empresa de dos años para comparar el nivel de perjuicio, según los saldos de las cuentas por recaudar y obtuvo un reporte de morosidad de la cartera de compradores, su objetivo principal era aconsejar a la administración ideas en mejora de los procesos , para no tener futuros inconvenientes de solvencia, las autoras encontraron un reporte de morosidad, compararon 2 años para analizar el perjuicio a través de los saldos y emitieron consejos, para evitar posibles errores a futuro.

No menos importante Avelino (2017), en su análisis a una de las empresas que se dedicaba a la producción de la industria de papel y cartón, estableció como objetivo analizar las cuentas por cobrar y como inciden en la liquidez, concluyó que internacionalmente, las cuentas por cobrar son uno de los grandes obstáculos que afrontan las gerencias de las organizaciones, debido al molesto ambiente empresarial reciente, es necesario que las compañías regeneren sus prácticas de inspección y de cobros de un modo más preciso, eficaz, porque la tardanza excesiva de una recaudación comercial o no comercial, afecta la solvencia de la



organización y la dimensión del desembolso, tanto así, que un constituido registro y dirección de las cuentas por cobrar, se transforma en una exigencia para las organizaciones, y se basará en el atesorar índices insuperables de solvencia e igualdad de dinero, para afrontar las obligaciones corrientes financieras, la autora indicó que internacionalmente las cuentas por cobrar son un enorme obstáculo que enfrentan las empresas, a su vez la gerencia, y que deben mejorar sus métodos de inspección, para mantener un nivel insuperable de efectivo.

Según Gonzales y Sanabria (2016), en el estudio de ambos realizado a una Universidad particular de Lima, analizaron cinco periodos, determinaron como objetivo, las consecuencias de las cuentas por recolectar en la fluidez, de la universidad particular, que la dirección de las cuentas por cobrar tienen consecuencias sobre la solvencia, cada una de las mediciones de trámite de financiamiento con una muestra de 22 cobranzas, que la liquidez que sería la capacidad de dinero y de trabajo neto, sobre el total de activos, respecto a las técnicas de crédito, y la valoración de financiación, en el largo plazo, tiene una superior intervención o consecuencia, en el capital de trabajo neto, en el nivel de activo se podrán encontrar las obligaciones totales, como deudas inicio de matrícula y el ciclo universitario, en este estudio las autoras, proporcionaron la veracidad de que las cuentas por recolectar, tienen una consecuencia fundamental sobre la solvencia de la organización, así como el método de financiamiento, la estimación de financiación a largo plazo, el cual tiene una superior implicancia sobre la morosidad y tiene una mayor consecuencia en el capital de trabajo a largo plazo. También Pérez y Ramos (2016), en sus investigaciones realizadas a una empresa dedicada al transporte de carga, alquiler de camionetas, transporte de personal, determinaron como meta, examinar la influencia de la adecuación del método supervisión Interno en la solvencia, las conclusiones de esta investigación de ambas hicieron notar que la adecuación del programa de registro interno, al 30 de junio del 2016, ejerció significativamente en la solvencia, porque permitió recobrar S/ 257,826 de los compradores que no abonaron a tiempo, por lo que el ratio se aumentó a 0.70 al recobrar la cartera vencida, se aumentó el saldo, así como también las cuentas comerciales se redujeron a S/ 15,744 y otras



obligaciones por S/ 13,754, al analizar la solvencia de la empresa, se determinó y adecuó un procedimiento de registro interno, de las cuentas por recaudar lograron acrecentar las tareas técnicas y formularios, permitiendo de modo rápido y preciso la útil actividad de la gestión de recaudación al 30 de junio de 2016, se examinó la impresión de los métodos de inspección interno, de las cuentas por recaudar, en la solvencia, el cual fue beneficioso, alcanzando una ratio de solvencia general de 0.70, acrecentándose en 35.08% en comparación al del 31 de marzo del 2016, que fue de 0.57, las autoras indicaron que sería necesario la incorporación de un sistema de control y que éste influyera en la solvencia, pues lograron la recuperación de importantes cantidades de efectivo y el aumento del saldo en caja y se pudieron realizar los compromisos de pago así como operaciones financieras, su impacto fue positivo, manifestaron que también es importante la inclusión de un departamento de sistema y control interno en la liquidez, porque en su investigación habría permitido recuperar carteras vencidas. Cruz (2016), en su artículo sobre una empresa dedicada a todos los sectores sociales, productivos y ambientales, estableció como meta evaluar la carencia de generar un manual de financiación, también la extinción de las cuentas por recaudar, se realizó el estudio de la metodología de tipo descriptivo- explicativo, se tuvo como muestras las cuentas por recaudar, así mismo utilizó como herramienta, el cuestionario y guía de observación, se encontraron, resultados con respecto a las preguntas sobre el manual de financiamiento, para continuar con la provisión de cobranzas dudosas el 100% de los entrevistados dijeron que la empresa no posee manual de financiación, no imponen un porcentaje para la provisión de cuentas, que no se pudieron cobrar el 25% fue considerado incobrable, y se han descrito y visualizado en el balance general para el periodo 2010-2011, se finalizó que no existe un dispositivo para dar financiación, la empresa solo tiene un documento donde detalla las políticas y procesos para lograr los financiamientos, no se encontró una ejecución de normas de gestión de cobro, es por ello, que se lograría acordar, que existió un porcentaje alto de cuentas incobrables, y las cuentas por recolectar, expuestas en los estados financieros, no son transparentes, porque no se han apreciado los valores de las cuentas incobrables, se fundamentaron en la etapa transcurrida desde su



vencimiento a la fecha, el detalle de la categoría general de las cuentas por recaudar es la agrupación de subcuentas que representan los exigibles por cobrar a los clientes, que provienen de los servicios y ventas de acuerdo con el giro del negocio, al que está relacionado, del mismo modo sucede con los accionistas y trabajadores, debido a préstamos solicitados, así como también están relacionadas con las decisiones financieras económicas de una organización, es importante indicar que los cobros, de acuerdo con las políticas de cada organización, forman parte de los créditos que éstas otorgan a sus compradores, a corto o largo plazo, la autora concluyó que no existe un dispositivo para otorgar crédito, la empresa solo tiene un documento en el cual se detalla , políticas y procesos para alcanzar los financiamientos, es decir, no existe normas en práctica y una gestión de cobro.

A la vez Ramírez (2016), en su estudio realizado a la empresa comercial que se dedicaba a la venta de electrodomésticos, su objetivo fue examinar los modelos de los sistemas de crédito y de cobranzas, utilizando diversos instrumentos, para el perfeccionamiento, con el objetivo de optimizar la gestión financiera, las herramientas incluyen políticas de financiamiento y recaudación, organigrama donde se visualizan las actividades específicas de los colaboradores de cada área e indicadores varios que aporten con el progreso, aquí la autora detalla como meta auxiliar, la decisión propia de cada empleado en resolver las dudas o incidencias, averiguo modelos de los sistemas de crédito y cobranzas, utilizando instrumentos para el incremento de la optimización de la gestión financiera, las herramientas, implican normas de financiamiento y recaudación , así como un organigrama, donde especifican las tareas, así como que la toma de decisiones de los colaboradores.

Loyola (2016), en su investigación a la compañía comercializadoras, que se dedicaba a la compra y enajenación de semillas agroquímicos, fertilizantes y herramientas agrícolas su meta importante, sería de qué manera la gestión de cuentas por recaudar incide significativa y positivamente en la solvencia de las organizaciones comercializadoras de agroquímicos ,de tal modo el autor, confirmo que las cuentas por recaudar pueden incidir en la solvencia de la entidad, así como lo hace la falencia de políticas de financiación y recolección de deudas.



No obstante, Celi y Gaona (2016), en su investigación realizada a una compañía dedicada a promover el avance de las empresas a través de la capacidad intelectual, es decir se dedica a la fabricación de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades humanas, trabajo bajo los periodos 2012-2015, sumeta fue que la disposición, que tiene la entidad para cancelar sus deberes de corto plazo, la conclusión fue que usaron herramientas de estudio, a los estados financieros, y encontraron que las cuentas por cobrar perjudican su solvencia y su rentabilidad, pues al no ser repuestas al momento, no hay liquidez, las autoras coincidieron con que las cuentas por recaudar, afectan proporcionalmente la liquidez de la empresa y que al no ser recobradas a tiempo no habría efectivo. De la misma forma Mendoza (2015), en su investigación a unas entidades dedicadas al rubro de la ferretería, esto en el distrito de San Martín de Porres, Lima. Estableció como meta que la gestión de cobranzas incurre en la solvencia de organizaciones con este rubro, para ello se basaron en los hechos ocurridos en la entidad, analizando las variaciones, luego de examinarlas emplearon varias técnicas e instrumentos de recopilación de datos, la revisión documental, las indagaciones y las fichas bibliográficas, la población estuvo formada por veinte empresas del rubro de ferreterías del distrito los números de estudio estaban formadas por trabajadores de departamentos de administración y 11 de contabilidad, sus conclusiones, que las organizaciones conducen un imperfecto manejo en la administración de sus cobranzas y por resultado crean insuficiente flujo de liquidez y poder realizar en el momento oportuno, el pago de sus obligaciones y continuar sus movimientos económicos pero, hay algunas organizaciones que si cuentan con un régimen de financiamientos eficaz, eficiente y les proporciona conseguir la solvencia indispensable, y afrontar a sus compromisos de corto plazo y largo plazo y seguir funcionando en condiciones ejemplares, el autor observó que un número de comerciantes, manejan una escasa administración de sus cobranzas y ello, originan mínimo flujo de liquidez, por eso no pagan a tiempo sus deudas y no pueden continuar con sus operaciones, a pesar de todo hay algunas entes dentro de este distrito, que tienen políticas de créditos ejemplares y efectivas, que pueden alcanzar la solvencia perfecta, y cumplir sus compromisos.



Las perspectivas teóricas de las cuentas por recaudar, según Pere (2015) consistieron en el crecimiento de labores y tácticas para lograr, la recaudación de pasivos, una diligencia de cobranzas para que sea perfecta debe tener en cuenta la relación de intercambio de datos entre el personal y el ambiente del negocio definen y generan información que deberá ser correctamente dirigida aprisa y orientada para generar existencia en cada tramite que se comience (Pere, 2015), aquí el autor indico, que las cuentas por recolectar, deberá considerarse una comunicación en el entorno del negocio, los cuales producirán una buena información, que debe ser bien administrada ,

Pérez (2015), en su investigación las normas y métodos del permiso de financiamiento de la empresa, que fue objeto de su estudio dedicada a la comercialización de línea blanca, artefactos eléctricos, reparación y mantenimiento de artefactos, el resultado de la cartera deudora, describieron la existencia de 25 financiamientos a organizaciones del sector público, que obtuvieron una morosidad de S/ 128,356.87 que simboliza 10 % de la cartera neta esto se provocó por la carencia de estudios de la gerencia y tener un administrador apto, para desenvolverse como controlador de los documentos, antes de entregar el financiamiento, el autor describe, que se necesita de una educación de acuerdo con los cargos, tanto en la gerencia así como, tener un administrador efectivo para calificar, los documentos para entregar el crédito.

Según Noriega (2000), en su investigación, realizada a una organización que se dedicaba a la industria maquiladora y venta de prendas de vestir de Guatemala, sostuvo, que, por medio del estudio financiero, que siguieron una administración negligente de cuentas por recaudar, propiciada por la carencia de inspección, en el otorgamiento de financiamiento pues tenían mayor libertad y no les prestaban atención a los clientes nuevos, el autor señaló después del estudio financiero a la entidad examinada que se obtuvo el hallazgo de una desestimada administración de sus cuentas por recaudar, de la insuficiente falta de control, así como el otorgamiento de financiamientos a sus clientes con mayor facilidad.

Es así como Bravo (2007), nos comenta que la diligencias de cuentas por recolectar consistirían en simbolizar, los derechos que tiene la entidad , al realizar una venta que luego serán deudas, producidos de enajenaciones servicios u



oficios, aprobado de préstamos o cualquier otra noción, parecida simboliza de los requerimientos de la organización, que se modificarían, en efectivo, donde concluirá el ciclo financiero a corto plazo, y largo plazo, el autor mostró por qué a través del empleo y tramitación de recursos de la entidad, estos derechos se transformarían en dinero en el plazo que les convenga.

Según Toaquiza (2015), en su investigación realizada a una cooperativa de ahorro y crédito de Chimborazo, calificó que en la modernidad, la auditoría de gestión es más notoria, ya que los accionistas entidades de estado y público en general, buscan un testimonio seguro con el fin de opinar, la calidad administrativa que le corresponde, al área de financiamientos y recaudación de la cooperativa de ahorro, la cual determino el 1 de julio al 31 de diciembre del 2013 un nivel de seguridad del 88% y el riesgo de control de 12%, lo que se consideró desfavorable, a causa de que no se acatan las tareas y sistemas de verificación interno, se le autorizó a la auditoría del área de créditos y cobranzas analizar, examinar y valorar la economía y ayudar a la gerencia a hallar las falencias que se estén dando en la cooperativa, ya que impiden los objetivos trazados, aquí el autor nos indica, que la auditoría de diligencia de cuentas por recaudar es imprescindible, porque las organizaciones tanto públicas como privadas rebuscan información eficaz y segura y les dan la autorización al área, para que puedan evaluar y solucionar las falencias existentes, que impiden que logren las metas.

También de igual importancia Gonzales (2016), quien realizó una tesis de investigación a una empresa, utilizando el periodo 2015, su objetivo fue analizar la diligencia de cuentas por recaudar en la solvencia y rentabilidad de la entidad, la población del estudio, estuvo conformada por cinco personas, de la organización el área de ventas y cobranzas, los trabajadores del departamento externo, ven un gran cambio en la organización, se podría decir que, por la falencia de un planteamiento la organización y comunicación entre las áreas, la entidad y la delegación de tareas, así como los colaboradores, confirmaron que son las causas considerables que inciden en las cuentas por recaudar, el autor refiere que su objetivo principal fue analizar la diligencia de cuentas por recaudar y que por falta de planificación y comunicación en las áreas conformarían causas que incidirían en las cuentas por recaudar.



Herrera (2014), en su investigación a una entidad dedicada a la fabricación de gases industriales en Trujillo, determinó que la evolución de financiamiento y recaudación de la empresa, mostraron grandes provechos de progreso, especialmente a través de la optimización en el uso de los recursos desocupados tales como, humanos, tecnológico y tiempo, el estudio del precio, demostró la factibilidad de canjear, las tareas modernas de los desarrollos en actividades que produzcan precio, tanto para la entidad, como para el consumidor externo, lo cual trae como origen, conseguir la aptitud en tales procedimientos, a través del disimulo de los procesos, mediante la implementación de las mejoras, se podría constatar, que las etapas de ciclo pueden ser minimizados, significativamente, con lo cual se disminuirían las equivocaciones administrativas, el autor denota que la investigación demostró que existe una variedad de errores, lo que se buscó fue hacer frente a las deficiencias mostradas en el área de financiamientos o recaudación, estos resultados se verán revelados en una rebaja de morosidad, optimización de la solvencia y un mejor análisis de financiamientos entregados.

Carrasco y Farro (2014), realizaron su investigación a una empresa encargada de transportes y servicios, en su investigación detallaron para un seguro registro de las cuentas por recaudar, la entidades urgen de la creación y ejecución de políticas procedimientos que normalicen la transformación que debe continuar, por lo que deberá considerarse a los integrantes de cuentas por recaudar que son clasificación y objetivos la compañía debe tener en cuenta un control diario de las cuentas por recaudar con el objetivo de que sean recuperadas, pues hay una carencia de supervisión en el departamento, por ello se realizaban procesos irresponsables, que no cumplieron, con el desarrollo de las tareas, el autor preciso que el estudio de investigación, necesita la presencia de un registro interno, en el área de cuentas por recaudar, por lo tanto es muy significativo en las entidades puesto que dicha área es la que permitiría el permiso de financiación, de esta manera las enajenaciones de financiamiento y las cuentas por recolectar son importantes para que toda entidad se desarrolle económicamente, es por eso que desde un inicio se deberá calificar al consumidor sujeto de financiación, con el correspondiente control y seguimiento para lograrla mejoría eficiente de la cuenta, el autor afirmó que el control interno no se desarrolló de manera favorable.



Meza (2007), afirmó que las cuentas por recaudar son los valores o montos, que deben terceras personas a la organización, se generan cuentas por recaudar que provienen de las operaciones de las compañías y nacen cuentas por cobrar que no pertenecen a las operaciones de la entidad, las cuentas por recolectar, que no se producen de las tareas del negocio, si no se derivan de varias operaciones como, los préstamos y anticipos a colaboradores que da la organización, entre otros, las cuentas por recolectar que vengan de las operaciones propias de la organización, son sumas que deben los consumidores, ya sea por enajenaciones o de oficio a crédito, el autor indicó que las cuentas por recaudar son los créditos que una entidad otorga a sus usuarios por la enajenación de bienes o servicios, estos activos corrientes establecieron, significativas inversiones, para la mayoría de ellas por eso, es de vital importancia que las entidades, mejoren sus sistemas de recaudación de una forma más eficiente, puesto que la demora en exceso afectaría la solvencia.



III. METODOLOGÍA.

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

El vigente estudio es una exploración aplicada, para Hernández Sampieri, et al., (2010), la investigación aplicada, es un grupo de ordenamientos sistemáticos, críticos y prácticos al estudio de un fenómeno por otra parte, la investigación se adecua al dominio de la ciencia, la investigación es un proceso, juicioso, sistemático, controlado y crítico, que tiene por propósito encontrar o entender los actos y fenómenos, relaciones y normas de un definido ámbito de la vida, en otras palabras, el autor expone que la investigación aplicada son un grupo de procesos, consecuentes y análisis prácticos que se aplica, al estudio de un fenómeno, que es adaptada al campo de la ciencia.

De tipo explicativa, porque se construye para una pregunta que no se estudió bien antes, requiere preferencia, genera conceptos operativos y otorga un diseño estudiado, se consolida en revelar, los aspectos del estudio, el investigador inicia con una idea común y usa el estudio como un instrumento, que podría manejar a los temas que se hablarán en el futuro, su final es dar datos donde existe una corta cantidad de información para un definido resultado.

Diseño de investigación:

Es una investigación de diseño no experimental, para Arias (2012), el diseño de la investigación de tipo no experimental es cuando “el investigador encuentra la información, sin emplear o dirigir variables, que no alteraría las condiciones que ya existían” (p.31)

3.2. Variables y operacionalización:

Variable independiente: Es gestión de cuentas por cobrar

Variable dependiente: Liquidez.



Definición conceptual.

La gestión de cuentas por cobrar .- Representa la deuda a crédito que contrae un cliente con su proveedor por la compra de un bien o servicio esta deuda puede ser a corto o largo plazo se emite un documento llamado factura, el cliente adquiere una deuda al cumplirse el plazo de vencimiento, la empresa procederá a realizar la diligencia de la cobranza ,la gestión de cuentas por cobrar es una manera de fidelizar a los clientes existentes y captar a clientes notables, esto puede mostrarse como una estrategia.

La liquidez. Es la facultad que tiene una organización para adquirir dinero y efectivo para hacer frente a sus obligaciones a corto o largo plazo es decir es la enajenación de algo lo más rápido posible y sin bajar el valor.

Definición Operacional.

Las cuentas por recaudar se cuantificarán a través de cuentas por recaudar comerciales cuentas incobrables cuentas comerciales facturas por cobrar , facturas incobrables, cuentas incobrables, procedimiento de evaluación de las ventas y políticas de cobranza y sus normas .

Liquidez.

Procedimiento para la determinación o cálculo de la liquidez

Indicadores de la Gestión de cuentas por cobrar:

Nivel documentario

Políticas implementadas

Indicadores de liquidez

Índices de liquidez

Se puede apreciar en el anexo de la matriz de operacionalización

Escala de medición :

Gestión de cuentas por cobrar

Intervalo

Liquidez De razón

3.3. Población, muestra y muestreo

La población está conformada por una agrupación de personas o elementos que poseen cualidades, diferentes que el investigador, desea conocer y a su vez adaptar, las propagaciones que permita la inferencia del examen del modelo.



3.3.1 Población: Esta constituida por:

- Gerente de la empresa.
- Persona del área de contabilidad.
- Reportes de cuentas por cobrar

3.3.2 Muestra:

Cuadro de distribución de población

AREA	POBLACION
GERENCIA	1
CONTADOR	1
TOTAL	2

- Reporte de cuenta por cobrar mes mayo 2021.
- Documentos de Factura, y Orden de compra.

3.4. Técnicas e instrumentos de Recolección de datos.

3.4.1 Técnicas

Entrevista
Análisis documental

3.4.2 Instrumentos

Ficha de análisis documental
Cuestionario de preguntas estructuradas

3.5. Procedimientos:

El proceder de la adquisición de antecedentes fue de modo particular con el colaborador de contabilidad de la entidad, los reportes recogidos no fueron maniobrados, ni alterados bajo ninguna circunstancia, estos se evidencian en las variables a tratar, en la investigación, son datos observados, verificados personalmente, con información de primera mano, para el desenvolvimiento de la investigación, sin ningún



problema en el progreso de la misma.

3.6. Métodos de análisis de datos

La fórmula de análisis, usado en la reciente exploración es el análisis de acuerdo con los objetivos, así como la aplicación de una entrevista, guía de observación y fichas documentales, triangulación de datos ratios de liquidez corriente prueba acida, ratio de liquidez absoluta o ratio de efectividad o prueba super ácida, ratio de morosidad .

3.7. Aspectos éticos.

El testimonio ha sido, citado de acuerdo con las normas APA situándose , las menciones necesarias, para el respaldo de conceptose ideas, desarrolladas por otros autores, toda la información recogida en esta investigación es verdadera y con antecedentes concretos e innegables, bajo la autorización de los directivos de la sociedad, para reconocer la información de la entidad , que está siendo objeto de nuestras pesquisas y observaciones.



IV.RESULTADOS:

La empresa Y Grupo Industrial SAC, se dedica a la venta de materiales de construcción para la industria, empezó sus actividades el 27 de noviembre a 2006, otorgando crédito a todos sus clientes a 15 y 30 días. Presenta dificultades en el área de cuentas por cobrar por una ineficiente gestión.

4.1. Incidencia de las procesos y políticas de cobranza en la liquidez

Tabla 1

Nivel de cumplimiento de políticas y procesos

Detalle	Cantidad	Se cumple	No se cumple
Procesos	5	2	3
Políticas	24	12	13

Nota: Se establece la cantidad de políticas y procesos y su nivel de cumplimiento (Anexo 10)

Tabla 2

Clasificación de Créditos

Tipo de créditos	Valor	Porcentaje
Créditos vencidos	5,700,710	79%
Créditos vigentes	1,475,210	21%
Total, de créditos	7,175,920	100%

Nota : Se puede verificar en el (anexo 13)



Tabla 3

Triangulación de datos en la deficiencia de control interno

Entrevista al contador	Análisis documental	Resultados
¿Se le otorga créditos a clientes que aún no han cancelado deudas pasadas? ¿Por qué? Si, porque no quieren perder la oportunidad de seguir trabajando con la empresa, pero no existe un seguimiento detallado para verificar la puntualidad de pagos	Créditos vencidos según reporte de cuentas por 5,700,710 (79%)	Se detecta una deficiencia en el control interno por no controlar individualmente las cuentas pendientes de créditos anteriores por carecer de un sistema de Kardex por cada cliente.

Nota. Se comprueba lo señalado por el contador acerca de la inexistencia de control y seguimiento a clientes (Ver Anexos 8 y 15)

Tabla 4

Cuentas por Cobrar días de atraso

Periodo	Valores	Participación
De 0 a 30 días	766.000	34%
De 31 a 60 días	709.210	23%
De 61 a 90 días	588.200	18%
De 91 a 120 días	246.610	11%
De 121 a 360 días	1,267.900	9%
Mas de 361 días	3,598.000	5%
Totales	7,175,920	100%

Nota: Información obtenido del Reporte de Cuentas por cobrar (Ver Anexo 15)



Tabla 5

Comparación de las políticas de la empresa con la política de los clientes

Información del contador según documentación observada	Análisis	Resultados
<p>Nuestras políticas de cobranza no son igual a la política decada cliente, para nosotros la factura vencida, es factura pagada, los clientes tienen cierres donde programan sus pagos y si por ejemplo la factura vence un jueves y sus pagos son viernes, pero ellos cierran lunes o martes, sus pagos entonces lo pagarían a la siguiente semana, eso pasa cuando pagan semanal.</p> <p>Ahora imagine que solo pagan los 15 de cada mes y fines de mes o en algunos casos el cliente no quiere pagar y quiere extenderlo, hay que estar llamándolos para que se vean obligados y paguen</p>	<p>La empresa tiene una falencia en cuanto a políticas que debe emplear.</p> <p>Si aplica de manera adecuada sus políticas y mantenerse hasta el final con el cumplimiento, podría existir una mejora en la liquidez de la empresa.</p> <p>Para otorgar créditos debe establecer lineamientos claros que deben ser conocidos por el cliente.</p>	<p>Esto nos demuestra que la falta de cumplimiento de las políticas son el obstáculo más importante en todas las empresas, primero al no estar en sincronía ambas partes se genera un atraso en el pago, una morosidad y segundo, la empresa carece de políticas porque son muy pocas, y tienen miedo perder a los clientes.</p>

Nota: Información proporcionada por el área de contabilidad según documentación observada sobre la política relacionada con la morosidad en la empresa.

Tabla 6
Listado de las deudas de clientes morosos

Reporte Cuentas por cobrar mes marzo 2021				
Código	Razón Social	Monto	F.Doc.	F. Venc.
20452302951	Agroindustria Casablanca SAC	177,500.00	25/02/2021	25/03/2021
20544125681	Andecorpor SAC	187,683.00	13/02/2021	13/03/2021
20100114420	Andina de Radiodifusión	110,562.00	14/02/2021	14/03/2021
20101149421	Asociación Deportiva los Inkas Golf Club	315,680.00	19/02/2021	19/03/2021
20340584237	Camposol S.A.	145,328.00	13/02/2021	14/03/2021
20100083524	Carlos Koch Prattes S A	124,685.00	25/02/2021	25/03/2021
20512481125	Compañía Eléctrica el platanal A.	121,859.00	28/02/2021	28/03/2021
20100163986	Compañía Latinoamericana de Radiodifusión SA	142,560.00	15/02/2021	15/03/2021
20601447682	Consorcio Ruesma	118,650.00	15/02/2021	15/03/2021
20511358907	Corporación de Industrias Stanford	135,870.00	9/02/2021	9/03/2021
20600586824	Corporación Pj Entretenimiento SAC	131,180.00	11/02/2021	11/03/2021
20265815830	Corporación Turística Peruana S.A.C	121,982.00	14/02/2021	14/03/2021
20514364665	DISTRIMAX .S.A.C.	125,958.00	25/02/2021	25/03/2021
20108474867	EXANCO S.A.C.	18,650.00	26/02/2021	26/03/2021
20100069963	Fosforera Peruana SAZ	223,984.00	9/02/2021	9/03/2021
20378092419	Filasur	258,915.00	9/02/2021	9/03/2021
20100001579	Fundición Callao SAC	225,685.00	28/02/2021	28/03/2021
20504004415	Gandules INC SAC	145,989.00	18/02/2021	18/03/2021
20508528656	GLOBAL ALIMENTOS .S.A.C	5,920.00	1/02/2021	1/03/2021
20510942559	HDI S.A.C.	23,250.00	3/02/2021	2/03/2021
20513640316	EINZ - GLAS PERU S	7,850.00	11/02/2021	11/03/2021
20417378911	Intradevco Industrial SA	128,690.00	16/02/2021	16/03/2021
20114759733	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CUSCO S.A	225,920.00	11/02/2021	11/03/2021
20506377600	IMPALA TERMINALS PERU .S.A.C	115,690.00	4/02/2021	4/03/2021
20478158948	INDUSTRIAL YALE DEL PERU S.A.C.	112,690.00	9/02/2021	9/03/2021
20509897043	Inversiones Mamay E.I.R.L.	212,540.00	15/02/2021	15/03/2021
20100190100	LAPICES Y CONEXOS S.A. LAYCONSA	122,000.00	15/03/2021	15/04/2021
20602872760	Los Olivos de Villacurri SAC	315,789.00	11/03/2021	11/04/2021
20254556654	MDH S.A.C.	111,990.00	11/03/2021	11/04/2021
20515302761	MECANICOS DEL PLASTICO S.A.C.	135,980.00	12/03/2021	12/04/2021
20162053206	OFTALMICA S.A.	145,780.00	13/03/2021	13/04/2021
20602576702	Optical Networks SAC	241,650.00	11/02/2021	11/03/2021
10466803826	Paredes Ancco Karina Milagros	135,293.00	19/03/2021	19/04/2021
10466803826	PAREDES ANCCO KARINA MILAGROS	95,140.00	19/03/2021	19/04/2021
20301494590	PISOPACK PERU SAC	143,695.00	19/03/2021	19/04/2021
20100401160	POLINDUSTRIA SA	117,589.00	20/03/2021	20/04/2021
20100170681	PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES S.A	135,462.00	20/03/2021	20/04/2021
20100014395	PRODUCTOS PARAISO DEL PERU SAC	119,568.00	20/03/2021	20/04/2021
20522025071	Summa Gold Corporación SAC	128,685.00	24/03/2021	24/04/2021
20498127798	TELEVISION CONTINENTAL .S.A.C	117,890.00	24/03/2021	24/04/2021
20517274527	Tecnopress SAC	155,680.00	25/03/2021	25/04/2021
20206018411	Tecsur S.A.	125,625.00	21/03/2021	21/04/2021
20522473571	Terminales Portuarios euro andinos Paita SA	130,285.00	21/03/2021	21/04/2021
20601189489	Tsp Catering SAC	228,765.00	24/03/2021	25/04/2021
20425252608	TEXTIL OCEANO .S.A.C	130,574.00	24/03/2021	25/04/2021
20377735146	Uni-Span Perú S.A.	245,670.00	25/03/2021	25/04/2021
20504065121	VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	228,980.00	25/03/2021	25/04/2021
20125508716	Ximesa SAC	198,560.00	25/03/2021	25/04/2021
TOTAL, CREDITOS		7,175,920.00		

Nota: Informe de las facturas con vencimientos de los clientes morosos

Tabla 7
Liquidez Corriente

$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{8,520,892}{21,459} = 397.08$

Nota: En el resultado podemos notar que la empresa tiene alta liquidez corriente (Anexo 10)

Tabla 8
Prueba Acida

$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{8,520,892 - 31,452}{21,459} = \frac{8,489,440}{21,459} = 395.61$

Nota: En el resultado podemos apreciar que la empresa tiene ratio alto de prueba ácida (Anexo 10)

Tabla 9
Ratio de Liquidez absoluta o Ratio de efectividad o prueba super ácida

$\frac{\text{Caja y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{5000}{21,459} = 0.23300247$

Nota: En el resultado podemos apreciar que la empresa tiene problemas de liquidez (Anexo 10)

Como resultado comparativo, se puede indicar el alto índice de liquidez corriente y prueba ácida que tiene la empresa, pero por el problema que presenta en cuanto a la morosidad y la rotación de las cuentas por cobrar, es muy difícil para la empresa convertir esas cuentas en dinero en efectivo, por lo que presenta un indicador muy bajo de liquidez absoluta o prueba super ácida.

Tabla 10
Análisis comparativo de datos sobre liquidez

Entrevista al contador	Análisis documental	Resultado
<p>¿Qué criterio considero para este análisis? La situación en que nos encontramos el principal criterio empleado fue el alcanzar mayores ingresos pues aumentaría nuestras ventas y tendríamos un mayor nivel de deudas por cobrar</p>	<p>Liquidez corriente = 397.08</p> <p>Prueba acida = 395.61</p> <p>Ratio de liquidez absoluta o ratio de efectividad o prueba superada 0.233</p>	<p>Bajos niveles de liquidez en la prueba super ácida, que indican la ausencia de una eficiente gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa por la dificultad de convertir la cobranza en efectivo líquido.</p>

Nota: La comparación de los resultados nos ayudan a ver los bajos niveles de liquidez de la empresa

4.2. Seguimiento y control

Tabla 11

Respuestas de los clientes por el atraso

N°	Detalle	Importe	Deficiencia Detectada	Porcentaje
1.-	Mercadería observada y rechazada impide la entrega de documentos	520.00	Falta de políticas y procesos	3.3%
2.-	El área de contabilidad no está ubicada en Lima	750.00	Falta de control	14.7%
3.-	Empresas Constructoras que les pagan por obras terminadas, ahí el atraso	1,256.000	Falta de políticas y seguimiento	15.3%
4.-	Exceso de compradores impiden saber las fechas de pago de facturas vencidas	898.00	Falta de seguimiento	13.5%
	Confusión de los empleados al entregar la documentación	258.740	Falta de conocimiento de políticas, procedimientos	2.2%
6.-	Los trabajadores no cumplen con el lugar de entrega de documentos	653.000	Falta de conocimiento de políticas, procedimientos	3.2.%
7.-	Empresa suspensión de actividades por pandemia fundición	250.00	Falta de seguimiento	2.2%
8.-	Casinos y Centros recreaciones cerrados por la pandemia	825.000	Falta de seguimiento	11.8%
9.-	No les llega el dinero del extranjero	196,180	Falta de seguimiento	12.3%
10.-	Cliente antiguo, solo pide la mercadería sin cotizar y paga de a pocos	776,000	Falta de Seguimiento, control y políticas	13.9%
11.-	Empresas que se comprometen a pagar cada fin de mes, aunque la factura venza en 15 días	637.000	Políticas no compatibles con las del cliente	2.9%
12.-	Cliente que se le otorgo el crédito, no pagaba y se le aumento la línea de crédito	156,000	Falta de políticas, control y seguimiento	4.7%
Total		7,175,920	Total	100.00

Nota: Se muestra las deficiencias detectadas el total de porcentajes de comparación y su incidencia esto se pudo verificar de acuerdo con el seguimiento de llamadas a los clientes y la morosidad en el pago estos son valores referenciales (Anexo 16,17,18)

Tabla 12
Resumen de porcentaje de cuentas por cobrar sin seguimiento

<i>Porcentaje de cuentas por cobrar sin seguimiento</i>	<i>Valores</i>
<i>Cuentas por cobrar sin seguimiento</i>	<i>1,308,520</i>
<i>Total, de cuentas por cobrar vencidas</i>	<i>7,195,920</i>
<i>Porcentaje</i>	<i>18.18 %</i>

Nota: Del total de cuentas por cobrar el 18.18 % son créditos con vencimiento menor a 90 días pero que no tienen seguimiento adecuado para su cobranza (Anexo 15)

Tabla 13
Comparación de datos numéricos

<i>Entrevista al contador</i>	<i>Análisis documental</i>	<i>Resultado</i>
¿Existe un seguimiento y control a las cuentas por cobrar? Existen, pero no se cumplen, los clientes no pagan en las fechas de vencimiento, es así que la empresa no puede realizar el pago de sus obligaciones a corto y largo plazo, no se cuenta con un sistema de alertas para realizar una cobranza efectiva de acuerdo a las fechas de vencimiento, solo se maneja una agenda de registro	Cuentas por cobrar sin seguimiento 1, 308, 520 Porcentaje=18.18%	Se detecta una deficiencia en las cuentas por cobrar por no contar con un sistema de alertas para realizar la gestión de recaudación que tiene establecida de vencimientos

Nota: Datos numéricos calculando con los resultados de la entrevista al contador mostrando un análisis de comparación (Anexo 15)

Como resultado comparativo, se puede indicar el alto índice de liquidez corriente y prueba ácida que tiene la empresa, pero por el problema que presenta en cuanto a la morosidad ,se comprueba la contrastación de la hipótesis que la gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la liquidez de la empresa .

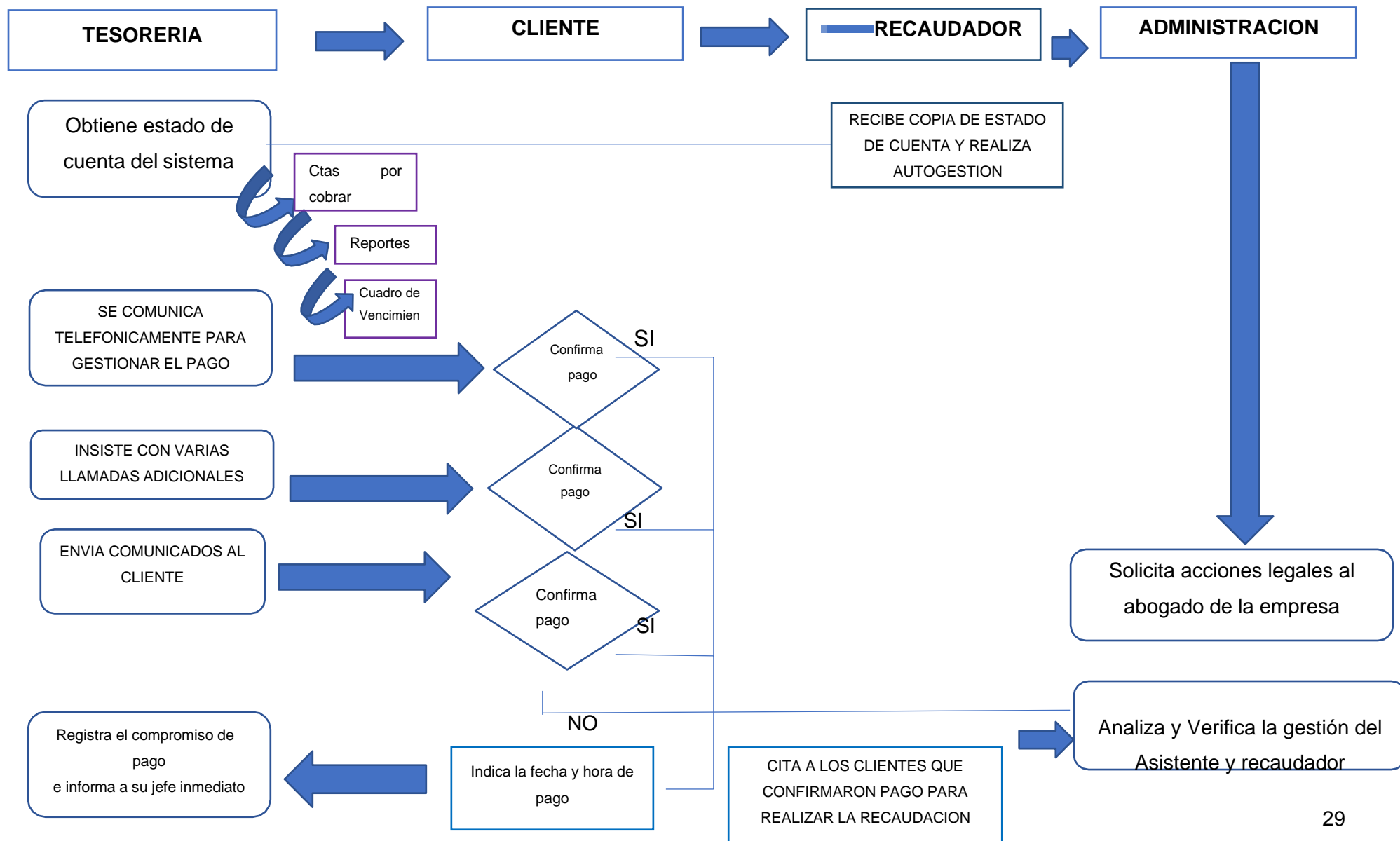
4.3. Propuesta de control interno de cuentas por cobrar

Según la investigación realizada se pudo notar la falta de liquidez y la falta de políticas en todos los procedimientos que se realizan en la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa. Para ello se propone algunos puntos importantes

- Que el personal que ocupe los cargos correspondientes créditos y cobranzas, sean personas con conocimientos y estudios en el área que se le encomendara
- Que se realicen correctamente los manuales de política y procedimientos y que se cumplan de forma correcta.
- Que se realice un procedimiento de análisis crediticio a cada cliente para no tener problemas en el futuro.
- Que cada comprador tenga una línea de crédito y que se le otorgue su ampliación, siempre y cuando cumpla con los pagos.
- Mantener un contacto constante de comunicación con el cliente, visitándolo y entregándole ya sea propagandas de los productos, canastas con material de venta, por ser un buen comprador y pagador, así como premiándoles a los clientes que continúan trabajando con la empresa a pesar de los años.

4.3.1. PROPUESTA DE FLUJOGRAMA DE COBRANZAS

Figura 1





DISCUSIÓN

Esta investigación permitió la validación de la hipótesis, la gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la liquidez de la empresa Y Grupo Industrial SAC. en efecto, si incide porque según la investigación realizada, debido a que los problemas que muestra la gestión afectan directamente en la conversión de las cuentas por cobrar en efectivo para hacer frente a sus principales obligaciones.

En ese sentido se coincide con el autor, Aguilar (2013), quien realizó una investigación a una organización dedicada a la corporación petrolera y encontró que no contaba, con una política de crédito eficaz pues en la valoración de los probables clientes solo cuenta el reconocimiento y la antigüedad en el mercado y no se realizó una investigación y búsqueda exhaustiva a la conducta que tiene los posibles clientes, en relación con el pago de sus obligaciones con la empresa. Así mismo, hay coincidencias con el trabajo de Vidal y Tasayco (2017), quienes señalan que la inadecuada aplicación de las políticas de crédito son un alto indicativo en la incidencia de la liquidez de la organización, donde se crearon muchas veces por más de 70 días, representando casi el 50% de las cuentas por cobrar, lo que causaría que los financiamientos sin el mayor registro pongan en riesgo, vinculándose también al concepto de Cuadros y Rojas (2016), quien realizó su estudio a una empresa que se dedicaba a la fabricación de buses, halló que no tiene un área de créditos y cobranzas, así como no se ha asegurado, normas donde están destinadas las tareas a cumplir, su resultado fue que la empresa no está recuperando las cuentas de los clientes, en este aspecto coincidimos ya que toda organización debe contar con esta área. Por otro lado es necesario resaltar a Pérez, L. (2013), quien señaló que en las cuentas por cobrar, se reconocen los aumentos y descensos, logrados de la venta de materiales, diferentes a la mercadería o prestación de servicios, única y solamente a crédito, ilustrado títulos de crédito, otras de cambio y pagarés, en favor de la entidad y para ello, se encuentran programas para que se efectúen las operaciones, por tanto, se dice que esta cuenta muestra el derecho que tiene el ente, de notificar a los abonados, de los títulos de financiación



de pago de su adeudo producido de mercancías o prestación de servicios a crédito, y representaría un beneficioso y razonable futuro esperado. Coincidimos con esta cita que es imprescindible, la comunicación con los consumidores sobre sus financiamientos u obligaciones.

Es entonces que Hurtado Quiñones Diamela (2017) en su análisis describió que la organización debe establecer normas de financiamiento que no afecten a la liquidez de la empresa, aquí coincidimos en que ninguna de las dos partes tanto vendedores y compradores no se vean afectados, se precisa que es necesaria la implementación de manuales de procesos y políticas de crédito para un mejor manejo en las cuentas por cobrar para poder recuperar el capital invertido desde un inicio e incrementar la liquidez de la compañía para que cumpla con sus obligaciones. Para concretar la idea Gonzales y Sanabria (2016) en el estudio de ambos determinaron que las cuentas por recolectar tienen consecuencias en la solvencia de la empresa y que se deberían respetar procedimientos y normas, tal es así que apoyamos la idea de este autor pues las cuentas por recaudar son un gran obstáculo para el desarrollo de la organización. Para finalizar Bravo (2007) nos comenta que la gestión de cuentas por recaudar consistiría en simbolizar los derechos que tiene la empresa, al realizar una venta y que luego serán deudas producidas de enajenaciones, servicios u oficios, aprobados de préstamos o cualquier otra noción es decir que a través del empleo y tramitación de recursos de la entidad, estos derechos se transformarían en dinero en el plazo que convenga.



VI. CONCLUSIONES

- Según lo investigado con la recopilación de información de diferentes autores se determinó que en efecto la gestión de cuentas por cobrar, si inciden en la liquidez y solvencia, no solo de esta empresa, si no de cualquiera otra, que tengan que realizar actividades económicas, e inversiones de capital y/o ventas y servicios, que en los últimos años las cuentas por recaudar son un obstáculo para el desarrollo de las compañías y será necesaria una eficiente gestión de cuentas por cobrar, pues los participantes de estas operaciones, que son los compradores a los cuales se les otorga un financiamiento, sobre las compras que realizaron, no cumplen con sus obligaciones y compromisos y por motivos ajenos a la empresa, se ve perjudicada.
- También pudimos comprobar a través de varios autores que los procesos y políticas de cobranza si inciden en la liquidez de la empresa, al no tener la organización, ningún manual de procedimientos, de normas un análisis de financiamiento, cimentados y que a la vez no se cumplan dentro de la organización porque no los aplican a ninguno de sus clientes y posibles clientes, para que puedan aprobar y desarrollar sin riesgo alguno, actividades económicas, e inversiones de capital y/o ventas y servicios en mejora de las organizaciones en vías a un mejor futuro.
- El seguimiento y control inciden en la liquidez de la organización al no contar con un personal capacitado idóneo, que tenga la experiencia suficiente para desarrollar el área de cuentas por recaudar, y maneje una gestión de planificación para no poner en riesgo, la solvencia de la entidad comercial.



VII. RECOMENDACIONES:

Según lo investigado con la recopilación de información de diferentes autores se determinó que en efecto la gestión de cuentas por cobrar si inciden en la liquidez y solvencia de la organización, no solo de esta entidad, si no de cualquiera otra, que tengan que realizar actividades económicas e inversiones de capital y/o ventas y servicio, las cuentas por cobrar son un gran obstáculo para el desarrollo de las compañías.

- Así que será necesaria una efectiva gestión de cuentas por recaudar, tener, un personal capacitado idóneo, experto en el desarrollo de la gestión
- Que la entidad deba insertar manuales de políticas y procedimientos crediticios, que primero sean conocidos por los todos los colaboradores antiguos o nuevos, de la empresa, y de todas las áreas.
- Así también la elaboración de expedientes de cada cliente, donde pueda leer y firmar un contrato de filiación crediticia, que explique los pormenores del financiamiento otorgado.
- Planificar una proyección de evaluación de financiamiento al posible cliente para que se le otorgue los créditos y límite de los mismos.
- Disminuir o minimizar las fechas de vencimiento a cada cliente.
- Todos los participantes de la organización deben hacer cumplir las normas a cabalidad, hasta el final de cada operación, y hacerle saber al cliente que son necesarias para continuar atendiendo con la cordialidad, confianza, puntualidad, honestidad, honradez, y respeto que se merece cada uno de ellos.
- Como podemos notar la gestión de cuentas por cobrar se ha hecho imprescindible por la situación económica del Perú favoreciendo con esto los financiamientos ,por el cual se lograría acrecentar los ingresos, esto a su vez permitiría formar fondos obligatorios para cubrir pagos gastos ,la gestión de cuentas por cobrar , deberá de merecer el apoyo correspondiente de cada una a de las áreas ,porque la recaudación de



estos financiamientos , es de básica consideración , a las entidades ya que su notoriedad, garantizaría su estancia en el mercado, así como el sostenimiento del personal y colaboradores ,que se encuentran dentro de ella .

- Verificar continuamente los procedimientos de financiamiento y recaudación, deben existir juntas mensuales con los colaboradores y detectar, las nuevas carencias y ocasiones de progreso de la relación con los compradores, para una gestión eficiente de los procesos y encontrar el desarrollo de las actividades de cobranzas efectivas, anunciarlos cambios de las políticas y procedimientos crediticios si se da el caso.
- Se deberían aplicar, formularios, para el desarrollo de financiamiento y cobranzas, formularios de respaldo de pago, formato de solicitud de crédito, formulario de compromiso de pago, formulario de informe de evaluación crediticia, formulario de control documentos del cliente, formulario de aprobación de crédito, formulario de devolución de financiamiento, formato de suspensión de crédito, formulario de obligación de pago reconociendo deuda.
- Disminuir las ventas de financiamiento por menos periodos.
- Implementar normas de financiamiento, hacer un análisis y control exhaustivo a la conducta de los compradores, potenciales, en el pago de sus compromisos, así la entidad, alcanzara, a contactar con otras entidades y generar mayor liquidez.
- La entidad deberá realizar aumento de capital para generar mayor liquidez, y enfrentar sus obligaciones.



REFERENCIAS

- Acosta (2013) *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa de Calzados MODATELL S.A.C*, Tesis para optar título de contador público. Universidad César Vallejo.
- Aranda Vivar K, E. Sangolquí Picón (2010). *La Administración de cuentas por cobrar en la empresa comercial Vivar*. Tesis previa a la obtención del título de ingeniero comercial. Cuenca Ecuador 2010.
- Aguilar, F. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. en el año 2012*. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. San Martín de Porras, Lima Escuela de Contabilidad y finanzas.
- Arroba y Solís (2017), *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa comercializadora El Baratón S.A. en el año 2016*. Tesis para obtener Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Venezuela: Editorial Episteme*.
- Avelino (2017), *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar CIA Ltda.* .Tesis para optar el Título Ingeniería en Contabilidad y Auditoría. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Bravo, M. y Sídney, A.(2005). *Contratos modernos empresariales contratos atípicos e innominados Lima, Perú: Fecat.* Lima : 2005 Editora y distribuidora ediciones forma literaria .



Carrasco, O. M.P. y Farro C. M. (2014), *Evaluación Del Control Interno a las Cuentas por Cobrar de la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L.*, Tesis pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo.

Celi y Gaona (2016), *Análisis de la Gestión de Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca núcleo de Loja periodo 2012-2015*, Tesis como requisito para optar el grado de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría Contador Público.

Cruz (2016), *Evaluación del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de Foro Miraflor*. Científica de FAREM - Estelí, 26-33. doi:<http://dx.doi.org/10.5377/farem.v0i7.2628>

Cuadros ,R y Rojas. (2016), *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. 2015*. Para optar el Título profesional del contador público. Universidad Privada del Norte, Perú.

Chalupowicz, D. (2007). *Política de Crédito en las Organizaciones - Un instrumento para mejorar*. 20.

Chiavenato (2005), *Lineamientos de control en las cuentas por cobrar* ,artículo Universidad de Carabobo facultad de ciencias económicas .

Gitman, Laurence J (1978). *“Fundamentos de Administración Financiera”*, artículo Editorial universal 1995.

Gitman, Laurence Chad J Zutter *Principios de administración financiera* ,decimosegunda edición México 2012.

Gonzales y Sanabria (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-*



2015. Tesis para optar el título profesional de contador público Perú.
Universidad Peruana Unión de Lima.

Herrera Aguilar , Mario Alberto (2017) "*Propuesta de mejora del control de inventarios para reducir los costos operacionales del área de almacén en la empresa Steel Works Ingenieros S.A.C.*" Tesis para optar por el título profesional de ingeniero industrial.

Hurtado (2017) "*Análisis a la Cuentas por Cobrar del Comercial Almacenes el Costo de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro*". Tesis de Pregrado, Universidad católica Ecuador.

Loyola C. (2016), *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo, Año 2016*. Tesis para optar el Título profesional de contador público. Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.

Mendoza Poma. N. (2018) *Políticas de crédito y liquidez en las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres (2018)*. Tesis para optar bachiller de contabilidad.

Meza, C. (2007). *Contabilidad, análisis de cuentas*, San José, Costa Rica: Universidad estatal a distancia Ediciones EUNED.

Noriega. (2011). *Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas.

Ortega, R., Pacherras, A., & Díaz, R. (2010), *Dinámica Contable Registro y Casos Prácticos*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante S.A.C.



Pérez y Ramos (2016) *Implementación de un Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Bagservis Sac, en Trujillo, en el Año 2016*. Tesis de Licenciatura pregrado, Universidad Privada del Norte – Perú.

Pere (2015), *Las perspectivas teóricas de las cuentas por cobrar, Revista finanzas* (p.336)

Pérez, L. (2013), *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del centro educativo privado Luis Galván*. Tesis para optar título de contador público.

Pérez, H. (2015). *Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Morí E.I.R.L.; durante el año 2013*. Tarapoto, Perú. Universidad Nacional de San Martín.

Ramírez (2016), *Modelo de Crédito-Cobranza y Gestión Financiera en la Empresa “Comercial Facilito” de la Parroquia Patricia Pilar, Provincia de los Ríos*, Tesis de pregrado, Universidad Regional Autónoma de los Andes – Ecuador.

Sampieri Hernández, (2016) *Libro Metodología de la Investigación cuarta edición* Editorial MC Graw Hill Quinta Edición, México DF. (2016).

Sánchez Carlessi, Carlos Reyes Meza *Metodología y Diseño en la investigación*, editorial Mantaro Lima 176 Revistas Lima. Edt Visión Universitaria citado 113.

Silva Vidal y Tasayco (2017), *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez diseño de Papeles Murales SAC*. Tesis para optar el grado de título de contador público.



Toaquiza Tulpa Ángel Efraín (2015), *Auditoria de gestión al departamento de crédito y cobranza de la una cooperativa de ahorro y crédito educadores de Chimborazo, y su incidencia en la optimización de recursos para el periodo julio a diciembre 2013*, Tesis para obtener título de ingeniero en contabilidad y auditoría.

Vásquez y Vega (2016), *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huacho, año 2016*. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Perú, Universidad privada Antenor Orrego de Trujillo.



Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de cuentas por cobrar	La gestión de cuentas por cobrar .- Representa la deuda a crédito que contrae un cliente con su proveedor por la compra de un bien o servicio esta deuda puede ser a corto o largo plazo se emite un documento llamado factura, el cliente adquiere una deuda al cumplirse el plazo de vencimiento, la empresa procederá a realizar la diligencia de la cobranza ,la gestión de cuentas por cobrar es una manera de fidelizar a los clientes existentes y captar a clientes notables, esto puede mostrarse como una estrategia	Las cuentas por recaudar se cuantificaran a través las cuentas por recaudar comerciales facturas por cobrar facturas s incobrables procedimiento evolución de las ventas y políticas y cobranza y s normas	Procesos y políticasde cobranzas inciden en la Seguimiento y control empresa	Nivel documentario Políticas implementadas	Intervalo
Liquidez	La liquidez es la facultada que tiene una Organización Para adquirir dinero y efectivo para hacer frente a sus obligaciones a corto largo plazo es decir es la enajenación de algo lo más rápido Posible y sin Bajar el valor	Liquidez Procedimiento Para la Determinación O cálculo de la Liquidez		Índice de liquidez	De razón

ANEXO N° 2 MATRIZ DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ENTREVISTA AL GERENTE	ANÁLISIS DOCUMENTAL	OBSERVACIÓN
Gestión de cuenta por cobrar	Procesos y Políticas de cobranza incide en la empresa Seguimiento y control	Nivel documentario Políticas implementadas Nivel de capacitación de personal Nivel de cumplimiento de pago Nivel de morosidad	1.-¿Tiene políticas de crédito?¿Cuáles son? 2.-¿Las aplica?¿Cuál de ellas? 3.-¿Tiene políticas de cobranza? 4.-¿Las aplica?¿cuáles de ellas? 5.-¿Cuál es su nivel de morosidad del mes de marzo 2021	Formulario de aceptación de crédito. Manual de políticas de crédito Facturas Guías de remisión Órdenes de compra Reportes de facturas por cobrar Reporte de facturas canceladas Reporte de clientes morosos	Inspección de la documentación Revisión de documentos facturas en físico o Revisión de reportes Revisión de fecha de vencimiento de las facturas en el sistema
Liquidez	Responder a las obligaciones Pago a proveedores Pago a planillas	Solvencia Capacidad de pago a proveedores y colaboradores			Revisión de procesos existencia de guías manuales y políticas



ANEXO N°3 MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa y Grupo Industrial SAC?	La gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la liquidez de la empresa	<p>General: ¿Determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar, incide en la liquidez de la empresa?</p> <p>Específicos: Determinar de qué manera los procesos y políticas de cobranza inciden en la liquidez de la empresa Establecer de qué manera el seguimiento y control insidien en la liquidez de la empresa Diseñar una propuesta de gestión de las cuentas por cobrar de los puntos investigados</p>	<p>Independiente: gestión de cuentas por cobrar</p> <p>Dependiente: Liquidez</p>	<p>Tipo de investigación Diseño: No experimental</p> <p>Técnica: Entrevista observación</p> <p>Instrumentos: fichas de observación Ficha de análisis documentario</p>	<p>Reportes de cuentas por cobrar Personal del área de contabilidad de la empresa</p> <p>Muestra: Reportes de cuentas por cobrar del mes de marzo 2021 Gerente de la empresa</p>



ANEXO 4

INDICADOR DE LIQUIDEZ

FICHA DOCUMENTAL	
I. RESEÑA DOCUMENTAL	
Área	Contabilidad
Autor	Poner nombre del gerente o económico de la empresa
Título del documento	Balance General del Y Grupo Industrial SAC
Contenido	Activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa
Nombre de la empresa	Y Grupo Industrial SAC
Ciudad	Lima
Año	2020
Dirección electrónica	Poner la página web de la empresa
Fecha de consulta	01/06/2021
Número de páginas	Poner el número de páginas del documento (Balance General)

II. ASPECTOS GENERALES		PALABAS CLAVE
Objetivo	Determinar el índice de liquidez que obtuvo la empresa en el año 2020	Activo corriente, Pasivo corriente, Liquidez
Fórmula	$Liquidez = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	
Resultados	A través del análisis documental se pudo determinar que la empresa posee un índice de liquidez elevado.	

ANEXO 5

Indicador: Nivel documentario

FICHA DOCUMENTAL	
I. RESEÑA DOCUMENTAL	
Área	Contabilidad
Autor	Poner nombre del gerente o económico de la empresa
Título del documento	Submayor de cuentas por cobrar del Y Grupo Industrial SAC
Contenido	Facturas e historial de ventas a crédito a cada cliente de la empresa.
Nombre de la empresa	Y Grupo Industrial SAC
Ciudad	Lima
Año	2020
Dirección electrónica	Poner la página web de la empresa
Fecha de consulta	01/06/2021
Número de páginas	Poner el número de páginas del documento (Submayor de cuentas por cobrar)

II. ASPECTOS GENERALES		PALABAS CLAVE
Objetivo	Determinar el nivel de facturas pendientes por cobrar de la empresa en el año 2020	Submayor, cuentas por cobrar, facturas, Nivel documentario
Fórmula	Nivel documentario = Promedio de facturas mensuales / Total de facturas anuales	
Resultados	A través del análisis documental se pudo determinar que la empresa posee un nivel documentario (en dependencia del resultado escribir si es alto o bajo)	

**ANEXO 6
NIVEL DE MOROSIDAD**

FICHA DOCUMENTAL	
I. RESEÑA DOCUMENTAL	
Área	Contabilidad
Autor	Poner nombre del gerente o económico de la empresa
Título del documento	Balance General del Y Grupo Industrial SAC
Contenido	Activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa
Nombre de la empresa	Y Grupo Industrial SAC
Ciudad	Lima
Año	2020
Dirección electrónica	Poner la página web de la empresa
Fecha de consulta	01/06/2021
Número de páginas	Poner el número de páginas del documento (Balance General)

II. ASPECTOS GENERALES		PALABAS CLAVE
Objetivo	Determinar el nivel de morosidad de la empresa en el año 2020	Crédito dudoso, Crédito total, Índice de morosidad
Fórmula	$\text{Nivel de morosidad} = \frac{\text{Crédito dudoso}}{\text{Crédito total}}$	
Resultados	A través del análisis documental se pudo determinar que la empresa posee un nivel de morosidad de un 10,68%	

ANEXO 7

GUIA DE OBSERVACIÓN		
AMBIENTE:		
FECHA:		
OBSERVADO POR:		

DETALLE	SI	NO	OBSERVACION
Se cuenta con políticas de crédito	X		SI
Se Aplica todas las políticas		X	NO SE APLICAN TODAS
Se otorga ventas a crédito frecuentemente	X		SI
Se cuenta con políticas de cobranzas	X		SI
Se aplica todas las políticas de cobranzas		X	NO SE APLICAN TODAS
Las ventas al crédito son más de 2 meses		X	SI
Se recuperan las cuentas por cobrar rápidamente		X	NO
El encargado de las cuentas por cobrar es el único que tiene acceso a los documentos		X	NO
Los documentos de procesos y políticas de Créditos y cobranzas son difundidos al personal del área		X	SI
Se firma algún contrato con el cliente al otorgar el crédito		X	NO
Se le informa al cliente la modalidad de cobranza que realizaran para efectuar los cobros		X	NO
Se mantiene una relación del contacto del área de pago de los clientes	X		SI
Aplican un seguimiento de cobros a los clientes	X		SI
El personal del área está informado de los procesos	X		SI
Se revisan los ingresos de los pagos a la cuenta corriente en forma diaria	X		SI
Entregan las facturas en la fecha indicada		X	NO MUCHA DEMORA
¿Cree usted que debería contratarse una persona específica para dejar las facturas?	X		SI, PARA SU PROGRAMACION
¿Es la falta de productos la demora en la entrega de la factura?	X		SI MUCHAS VECES

ANEXO N° 8

Entrevista

ENCUESTADO:

CARGO: GERENTE GENERAL

INDICACIONES

Según lo que se indique conteste objetivamente cada una de la pregunta en el siguiente orden de respuesta:

1.- ¿La empresa cuenta con políticas de crédito? ¿Cuáles son?

Si tenemos, son:

Políticas del otorgamiento de crédito: 7, 15, 30, 60, 90. Días.

Previo análisis de la situación económica actual del cliente, solicitud de crédito

Filtramos información del cliente a través de la plataforma de equipax

Se abrirá un expediente por cada cliente del crédito con los datos del cliente, forma y plazo de cancelación, quedando a cargo del área de créditos y cobranzas.

Se debe proporcionar la información correspondiente a los clientes por parte de los vendedores deben facilitar la información adecuada a los clientes.

Procedimientos para el otorgamiento de crédito:

Recepcionar la solicitud de crédito y documentación (3 últimos Pdts, Ficha Ruc)

Se recibe la solicitud de crédito, con los datos general dirección, teléfono, referencia comercial y bancaria.

Verificación en central de riesgo. - SBS, SUNAT, Cámara de Comercio y otras entidades particulares.

Verificar domicilio y laboral. - Se realiza visita a domicilio y centro laboral.

Monto y propósito del crédito.

Tiempo que va a pagar el cliente.

Facturas de compras, letras a proveedores, y referencias

2.- ¿Las aplica? ¿Cuál de ellas?

Si aplicamos, pero no todas

Políticas del otorgamiento de crédito: 7, 15, 30, 60, 90. Días.

Previo análisis de la situación económica actual del cliente, solicitud de crédito

Filtramos información del cliente a través de la plataforma de equipax

Facturas de compras, letras a proveedores, y referencias

3.- ¿Tiene Políticas de cobranzas?

Si tenemos, son:

Comunicar al cliente de las facturas emitidas y entregar el cronograma de pago.

Se actualizará constantemente los registros en la cartera de cliente.

Toda cancelación es a la cuenta bancaria y confirmar el depósito enviando el voucher al correo electrónico corporativo, finanzas@ygrupointustrial.com

La persona encargada debe verificar constantemente los tiempos de cancelación según el vencimiento de los créditos otorgados.

Área de contabilidad analiza y hace conciliación mensualmente la cartera de cliente e informa a la Gerencia de la situación de cobranza.

El encargado de cobranzas envía a contabilidad las modalidades de cobro por correo electrónico

Se realizan llamadas telefónicas, envió de estados de cuentas a los clientes a través de sus correos

Utilización de agencias de cobro.

Procedimiento Legal.

4.- ¿Las aplica? ¿cuál de ellas?

Si algunas no todas.

Toda cancelación es a la cuenta bancaria y confirmar el depósito enviando el voucher al correo electrónico corporativo, finanzas@ygrupointustrial.com

La persona encargada debe verificar constantemente los tiempos de cancelación según el vencimiento de los créditos otorgados.

Se realizan llamadas telefónicas, envió de estados de cuentas a los clientes a través de sus correos



ANEXO N°9

Formato de Solicitud de crédito

SOLICITUD DE CREDITO O AMPLIACION

DATOS GENERALES	
NOMBRE Y / O RAZON SOCIAL	<input type="text"/>
DOMICILIO FISCAL Y/O COMERCIAL	<input type="text"/>
TIPO DE NEGOCIO (Actividad o giro principal)	<input type="text"/>
N° DE RUC	<input type="text"/>
REPRESENTANTE LEGAL	<input type="text"/>
TELEFONOS	<input type="text"/>
DNI	<input type="text"/>
CORREO ELECTRONICO	<input type="text"/>

DETALLE DE LOS SOCIOS (Llenar en caso que será Persona Jurídica)

NOMBRES Y APELLIDOS	DNI / RUC	DIRECCION	TELEFONO	FAX

PUNTOS DE VENTA (Es obligatorio llenar estos datos)

DIRECCION	AREA DE LOCAL	PROPIO O ALQUILADO



EMPRESAS AFILIADAS:

RAZON SOCIAL	DIRECCION	N° RUC

REFERENCIAS COMERCIALES (Como mínimo 03 tres referencias)

PROVEEDOR	CONTACTO	TELEFONO	MONTO DE CREDITO	ULTIMA COMPRA SOLES DOLARES	FORMA DE PAGO

REFERENCIAS BANCARIAS (Llenar en caso de que sea Persona Jurídica)

BANCO:	
CTA CTE SOLES	
CTA CTE DOLARES	
MONTO DE LINEAS DE CREDITO APROBADO	
SECTORISTA:	
TELEFONO	
AGENCIA:	
E-MAIL	

PRINCIPALES SOCIOS Y/O ACCIONISTAS DE LA EMPRESA

NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	NACIONALIDAD	PARTICIPACION

*Participación % de acciones que persona tiene de la empresa

.....
REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO 10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Y GRUPO INDUSTRIAL SAC	
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
PERIODO AL 31 DE MARZO 2021	
EXPRESADO EN SOLES	
ACTIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	5,000
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	7,175,920
OTRAS CUENTAS POR COBRAR A PARTES	1,308,520
EXSTENCIAS	31,452
GASTOS E IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS	-
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	8,520,892
ACTIVOS NO CORRIENTES	
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	1,588,912
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	143,251
DEPRECIACION AMORTIZACION Y AGOTAMIENTO	- 191,766
ACTIVOS POR IMPUESTOS A LA GANANCIAS DIFERIDAS	174,983
	1,715,380
TOTAL, ACTIVOS	10,236,272
PASIVOS Y PATRIMONIO	
PASIVOS CORRIENTES	
REMUNERACION PARTICIPACIONES POR PAGAR	43,015.00
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	-
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	-22,055.00
SOBREGIROS BANCARIOS	499
OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS	
PROVISIONES	
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	21,459.00
PASIVOS NO CORRIENTES	
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	1,967,142
CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES RELACIONADAS	
INGRESOS DIFERIDOS	
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTE	1,967,142



TOTAL, PASIVOS	1,988,601.00
PATRIMONIO	
CAPITAL EMITIDO	50,000
RESERVA LEGAL	
RESULTADOS ACUMULADOS	8,085,997
RESULTADOS DEL EJERCICIO	111,674
TOTAL, PATRIMONIO	8,247,671
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	10,236,272

ANEXO 11: FORMULARIO DE INFORMACIÓN DE CLIENTE

INFORMACION DEL CLIENTE			
RAZON SOCIAL: TERMINALES PORTUARIOS EUROANDINOS PAITA S. A		RUC: 20522473571	
DIRECCION	Jr. Ferrocarril N° 127 - Paíta	CIUDAD	PIURA
TELEFONO 1		TELEFONO 2	
TIPO DE NEGOCIO	PUERTO // MANIPULACION DE CARGA	INIO DE ACTIV.	01/09/2009
EMPRESA VINCULADA		CORREO ELECTRONICO	

INFORMACION DE EMPRESA			
REPRESENTANTE LEGAL	TELES RODRIGUES DO VALE BRUNO	CARGO	GERENTE GENERAL
TELEFONO		CELULAR	

REFERENCIAS BANCARIAS				
BANCO	MONEDA	CUENTA CORRIENTE	SECTORISTA	TELEFONO
BANCO DE CREDITO DEL PERU - BCP	SOLES	455-2074366-0-49	Sara Franco Seminario	955983413
BANCO DE CREDITO DEL PERU - BCP	DOLARES	455-2061679-1-07	Sara Franco Seminario	955983413
BANCO CONTINENTAL - BBVA	SOLES	0011-0271-0100032265	Miguel Leiva Torres	+511 209-2968
BANCO CONTINENTAL - BBVA	DOLARES	0011-0271-0100032273	Miguel Leiva Torres	+511 209-2968

REFERENCIAS COMERCIALES:				
PROVEEDOR	CREDITO	FORMA DE PAGO	CONTACTO	TELEFONO
PRIMAX	200000	CREDITO 15 DIAS	Katherine Pérez López	954942382
Distribuidora Cummins	50000	CREDITO 60 DIAS	María José Calle	942 799 399
SPARTAN DISTRIBUITOR	60000	CREDITO 45 DIAS	IVAN SANTA CRUZ	942 799 399

RESPONSABLE DE PAGO	
APELL Y NOMBRES	Ericka Juárez Vílchez
CARGO	Auxiliar de Pagos
TELEFONO	: (51-73)285670
ANEXO	3510
CELULAR	996743452
EMAIL	ericka.juarez@euroandino.com.pe

LINEA DE CREDITO O AMPLIACION SOLICITADA	
MONTO	50000
CONDICION DE VENTA	CREDITO 30 DIAS
FORMA DE PAGO	TRANSFERENCIA BANCARIA

ADJUNTAR LOS SIGUIENTES DOCUMENTO
COPIA LEGIBLE DNI DEL REPRESENTANTE LEGAL FICHA RUC 03 ULTIMOS PDT'S DETALLADO CONTANCIA DE PAGO DE PDT'S COPIA DE FACTURAS O LETRAS DE PROVEEDORES QUE BRINDEN CREDITO (no mayor a 2 meses)

1.- El solicitante y el garante se obligan a cancelar el importe del crédito conforme a los plazos de vencimiento de las letras de cambio y/o facturas respectivas por el solo hecho de suscrito la presente solicitud de crédito a partir del momento en que sea aprobado el crédito por parte de Y GRUPO INDUSTRIAL SAC

COMPRADOR

FIRMA REPRESENT. LEGAL

ANEXO N° 12
Políticas, procesos y control de la empresa y su cumplimiento

NIVEL DOCUMENTARIO	Existe		Cumplimiento		
	SI	NO	TOTALMENTE	PARCIALMENTE	NO SE CUMPLE
POLITICAS IMPLEMENTADAS					
Cuenta con un manual de políticas de cobranza	X				X
Cumple con políticas de cobranza		X			X
Cuenta con un Manual de Funciones	X				X
Cuentan con un manual de funciones de analistas de crédito		X			X
Cuentan con un manual de política		X			X
PROCESOS IMPLEMENTADOS					
Cuentan con un manual de proceso previo de análisis crediticio		X			X
Cuentan con un proceso comercial de orden de pago con una orden de compra previa		X			X
Utiliza reportes en tiempo real mostrando la evolución de los principales Indicadores procesos de cobranza		X			X
Cuenta con canales digitales de procesos de pago	X		X		
aplican algún filtro para ver el comportamiento se los clientes	X		X		
Lo realizan	X		X		
Solicitan referencias comerciales a los clientes, así como copias de facturas de compras	X		X		
Cuentan con algún Sistema de cobranzas		X			X
CONTROL					
Cuenta con un registro de seguimiento y evaluación permanente de las acciones y reacciones sobre las cuentas que gestiona.		X			X
	X				X
Elabora registros de los programas mensuales de trabajo y vigilar que se cumpla las metas.	X				X
Elabora el presupuesto mensual de cobranza, con base en el presupuesto de ingresos y de acuerdo con las políticas de plazo de la empresa		X			X
Registra las actividades del encargado de las cobranzas	X				
Diseña formularios y reportes para trabajar en ellos	X				
Registra el control del grupo de riesgo alto.		X			X
Cuenta con un registro donde Informa a la Gerencia General en forma oportuna, de las actividades relacionada con la cobranza	X				
Cuentan con una tarjeta del Cliente donde se registran todos los movimientos y al final de cada mes se debe totalizar los saldos		X			X
Cuentan con un registro de programa mensual de trabajo y para vigilar que se cumplan las metas		X			X
Manejan algún expediente o registro, dónde tengan los datos del cliente	X				
Cuentan con un registro de contratación de créditos firmados de los clientes con el gerente		X			X
Cuentan con un programa o registro para determinar la línea de crédito de cada cliente		X			X
Cuentan con un formulario de solicitud de crédito	X		X		

ANEXO N° 13
Nivel de días atraso de clientes

Reporte Cuentas por cobrar mes marzo 2021							Días
Código	Razón Social	Monto	F.Doc.	F. Venc.	Crédito	PAGARON	Atraso
20452302951	Agroindustria Casablanca SAC	177,500.00	25/02/2021	25/03/2021	30	19/06/2021	90
20544125681	Andecorpor SAC	187,683.00	13/02/2021	13/03/2021	30	27/06/2021	90
20100114420	Andina de Radiodifusión	110,562.00	14/02/2021	14/03/2021	30	3/06/2021	90
20101149421	Asociación Deportiva los Inkas Golf Club	315,680.00	19/02/2021	19/03/2021	30	27/06/2021	90
20340584237	Camposol S.A.	145,328.00	13/02/2021	14/03/2021	30	15/06/2021	90
20100083524	Carlos Koch Prattes S A	124,685.00	25/02/2021	25/03/2021	30	26/06/2021	90
20512481125	Compañía Eléctrica el platanal A.	121,859.00	28/02/2021	28/03/2021	30	8/06/2021	90
20100163986	Compañía Latinoamericana de Radiodifusión SA	142,560.00	15/02/2021	15/03/2021	30	29/04/2021	45
20601447682	Consorcio Ruesma	118,650.00	15/02/2021	15/03/2021	30	29/04/2021	45
20511358907	Corporación de Industrias Stanford	135,870.00	9/02/2021	9/03/2021	30	25/04/2021	45
20600586824	Corporación Pj Entretenimiento SAC	131,180.00	11/02/2021	11/03/2021	30	26/04/2021	45
20265815830	Corporación Turística Peruana S.A.C	121,982.00	14/02/2021	14/03/2021	30	29/04/2021	45
20514364665	DISTRIMAX .	125,958.00	25/02/2021	25/03/2021	30	25/05/2021	60
20108474867	EXANCO .	18,650.00	26/02/2021	26/03/2021	30	25/05/2021	60
20100069963	Fosforera Peruana	223,984.00	9/02/2021	9/03/2021	30	10/05/2021	60
20378092419	Filasur	258,915.00	9/02/2021	9/03/2021	30	10/05/2021	60
20100001579	Fundición Callao	225,685.00	28/02/2021	28/03/2021	30	28/05/2021	60
20504004415	Gandules INC	145,989.00	18/02/2021	18/03/2021	30	18/05/2021	60

20508528656	GLOBAL ALIMENTOS .	5,920.00	1/02/2021	1/03/2021	30	16/04/2021	45
20510942559	HDI S.A.C.	23,250.00	3/02/2021	2/03/2021	30	3/06/2021	90
20513640316	HEINZ - GLAS PERU S	7,850.00	11/02/2021	11/03/2021	30	20/04/2021	60
20417378911	Intradevco Industrial INDUSTRIAS	128,690.00	16/02/2021	16/03/2021	30	18/04/2021	60
20114759733	ALIMENTICIAS CUSCO	225,920.00	11/02/2021	11/03/2021	30	24/04/2021	60
20506377600	IMPALA TERMINALS PERU .	115,690.00	4/02/2021	4/03/2021	30	24/04/2021	60
20478158948	INDUSTRIAL YALE DEL PERU S	112,690.00	9/02/2021	9/03/2021	30	24/04/2021	60
20509897043	Inversiones Mamay	212,540.00	15/02/2021	15/03/2021	30	15/06/2021	90
20100190100	LAPICES Y CONEXOS S.A. LAYCONSA	122,000.00	15/03/2021	15/04/2021	30	15/07/2021	90
20602872760	Los Olivos de Villacurri	315,789.00	11/03/2021	11/04/2021	30	11/07/2021	90
20254556654	MDH S.A.C.	111,990.00	11/03/2021	11/04/2021	30	11/07/2021	90
20515302761	MECANICOS DEL PLASTICO S.A.C.	135,980.00	12/03/2021	12/04/2021	30	12/07/2021	90
20162053206	OFTALMICA S.A.	145,780.00	13/03/2021	13/04/2021	30	13/07/2021	90
20602576702	Optical Networks	241,650.00	11/02/2021	11/03/2021	30	11/07/2021	90
10466803826	Paredes Ancco Karina Milagros	135,293.00	19/03/2021	19/04/2021	30	4/05/2021	45
10466803826	PAREDES ANCCO KARINA MILAGROS	95,140.00	19/03/2021	19/04/2021	30	4/05/2021	45
20301494590	PISOPACK PERU SAC	143,695.00	19/03/2021	19/04/2021	30	4/05/2021	45
20100401160	POLINDUSTRIA SA PRODUCTOS	117,589.00	20/03/2021	20/04/2021	30	5/05/2021	45
20100170681	QUIMICOS INDUSTRIALES S.A	135,462.00	20/03/2021	20/04/2021	30	5/05/2021	45
20100014395	PRODUCTOS PARAISO DEL PERU SAC	119,568.00	20/03/2021	20/04/2021	30	20/06/2021	60
20522025071	Summa Gold Corporación	128,685.00	24/03/2021	24/04/2021	30	24/06/2021	60



20498127798	TELEVISION CONTINENTAL .S.A.C	117,890.00	24/03/2021	24/04/2021	30	24/06/2021	60
20517274527	Tecnopress SAC	155,680.00	25/03/2021	25/04/2021	30	24/06/2021	60
20206018411	Tecsur S.A.	125,625.00	21/03/2021	21/04/2021	30	21/06/2021	60
20522473571	Terminales Portuarios	130,285.00	21/03/2021	21/04/2021	30	21/06/2021	60
20601189489	Catering SAC	228,765.00	24/03/2021	25/04/2021	30	25/06/2021	60
20425252608	TEXTIL OCEANO .S.A.C	130,574.00	24/03/2021	25/04/2021	30	25/06/2021	60
20377735146	Uni-Span Perú S.A.	245,670.00	25/03/2021	25/04/2021	30	25/06/2021	60
20504065121	VINCULOS AGRICOLAS	228,980.00	25/03/2021	25/04/2021	30	25/06/2021	60
20125508716	Ximesa SAC	198,560.00	25/03/2021	25/04/2021	30	25/06/2021	60
TOTAL, CREDITOS		7,175,920.00					

ANEXO N° 14
Seguimiento y control

SEGUIMIENTO Y CONTROL	Una sola vez	Diario	Semanal	Quincena	Mensual	No se cumple
Se filtra a través del sistema Equipax	X					
Se solicita referencias comerciales y firmar una solicitud de crédito	X					
Se le otorga el crédito con un análisis de límite de crédito						X
El cliente solicita la cotización y envía la orden		X				
Se emite la documentación y se procede con la entrega de materiales		X				
Alerta Vencimiento de factura			X			
Se le envía al cliente el estado de cuenta con las facturas vencidas		X				
Las facturas pueden tener una tolerancia de 1 semana por retraso	X					
Pasada la semana se le llama al cliente para que nos indique el porqué de la demora y cuando hay fecha de programación?		X				
No responde los mails ni contesta los teléfonos, se le envía otro mail indicando que no se le podrá atender y se tomará otros tipos de medidas				X		

Nota. Se establece el seguimiento y control a los clientes en el cumplimiento de sus pagos

ANEXO 15

Entrevista al contador .

¿Qué sucede con los clientes que tienen crédito y no pagan?

Se le otorga créditos a clientes que aún no han cancelado deudas pasadas
Si, porque no quieren perder la oportunidad de seguir trabajando con la empresa, pero no existe un seguimiento detallado para verificar la puntualidad de pagos.

¿Por qué?

Si, porque no quieren perder la oportunidad de seguir trabajando con la empresa, pero no existe un seguimiento detallado para verificar la puntualidad de pagos

¿Está de acuerdo en que la empresa no cuenta con políticas y manuales de crédito? ¿Cuál cree que es el motivo del atraso en el pago ?

Si no tenemos manuales ni políticas no se toma el interés necesario para concretar este aspecto.

Nuestras políticas de cobranza no son igual a la política de cada cliente, para nosotros la factura vencida, es factura pagada, los clientes tienen cierres donde programan sus pagos y si por ejemplo la factura vence un jueves y sus pagos son viernes, pero ellos cierran lunes o martes, sus pagos entonces lo pagarían a la siguiente semana, eso pasa cuando pagan semanal.

Ahora imagine que solo pagan los 15 de cada mes y fines de mes o en algunos casos el cliente no quiere pagar y quiere extenderlo, hay que estar llamándolos para que se vean obligados y paguen.

¿Qué criterio considero para este análisis de las ratios?

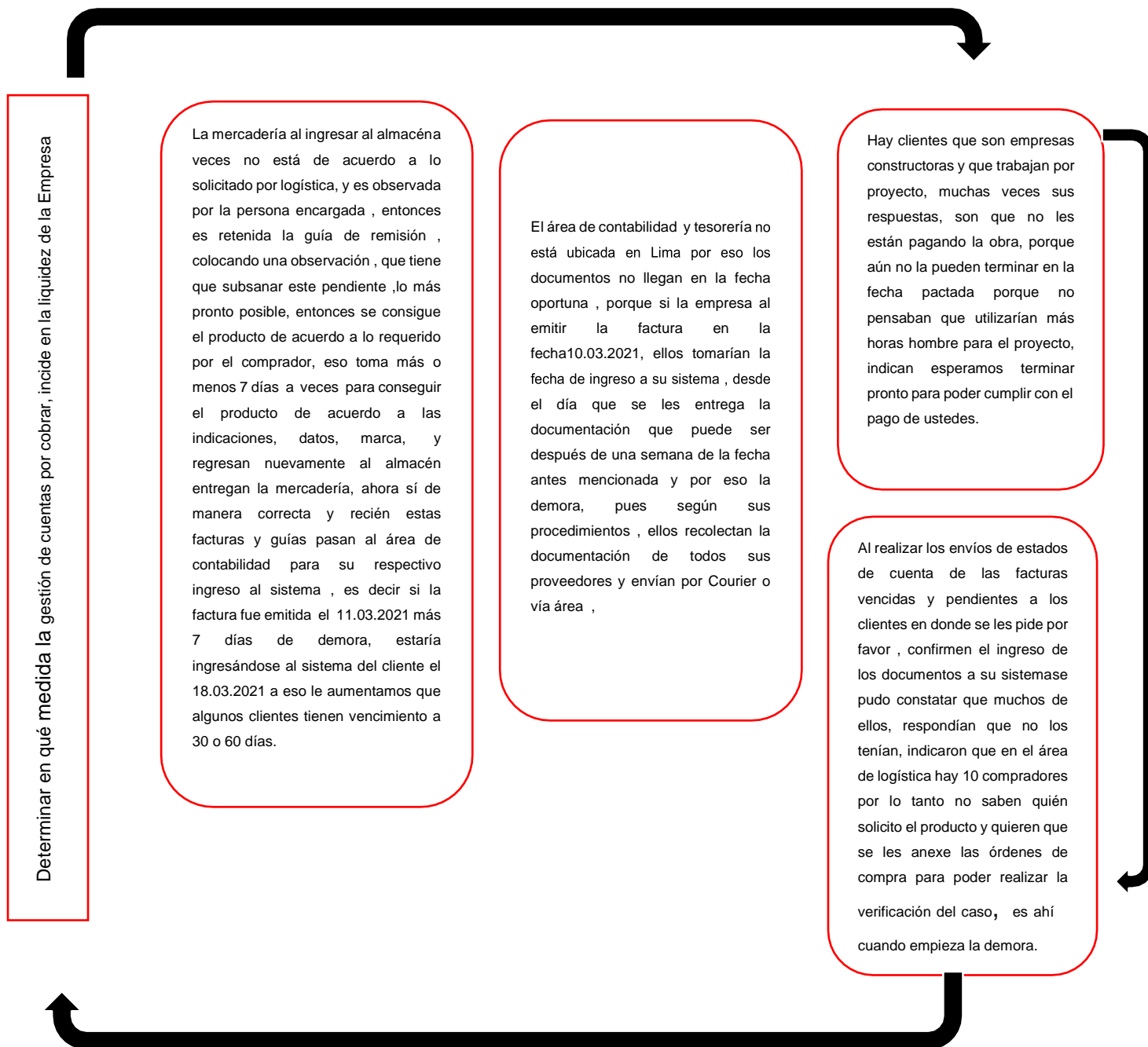
La situación en que nos encontramos el principal criterio empleado fue el alcanzar mayores ingresos, pues aumentaría nuestras ventas y tendríamos un mayor nivel de deudas por cobrar.

¿Existe un seguimiento y control a las cuentas por cobrar? Si ,no ,¿por qué?

Si existen, pero no se cumplen, los clientes no pagan en las fechas de vencimiento, es así que la empresa no puede realizar el pago de sus obligaciones a corto y largo plazo, no se cuenta con un sistema de alertas para realizar una cobranza efectiva de acuerdo a las fechas de vencimiento, solo se maneja una agenda de registro

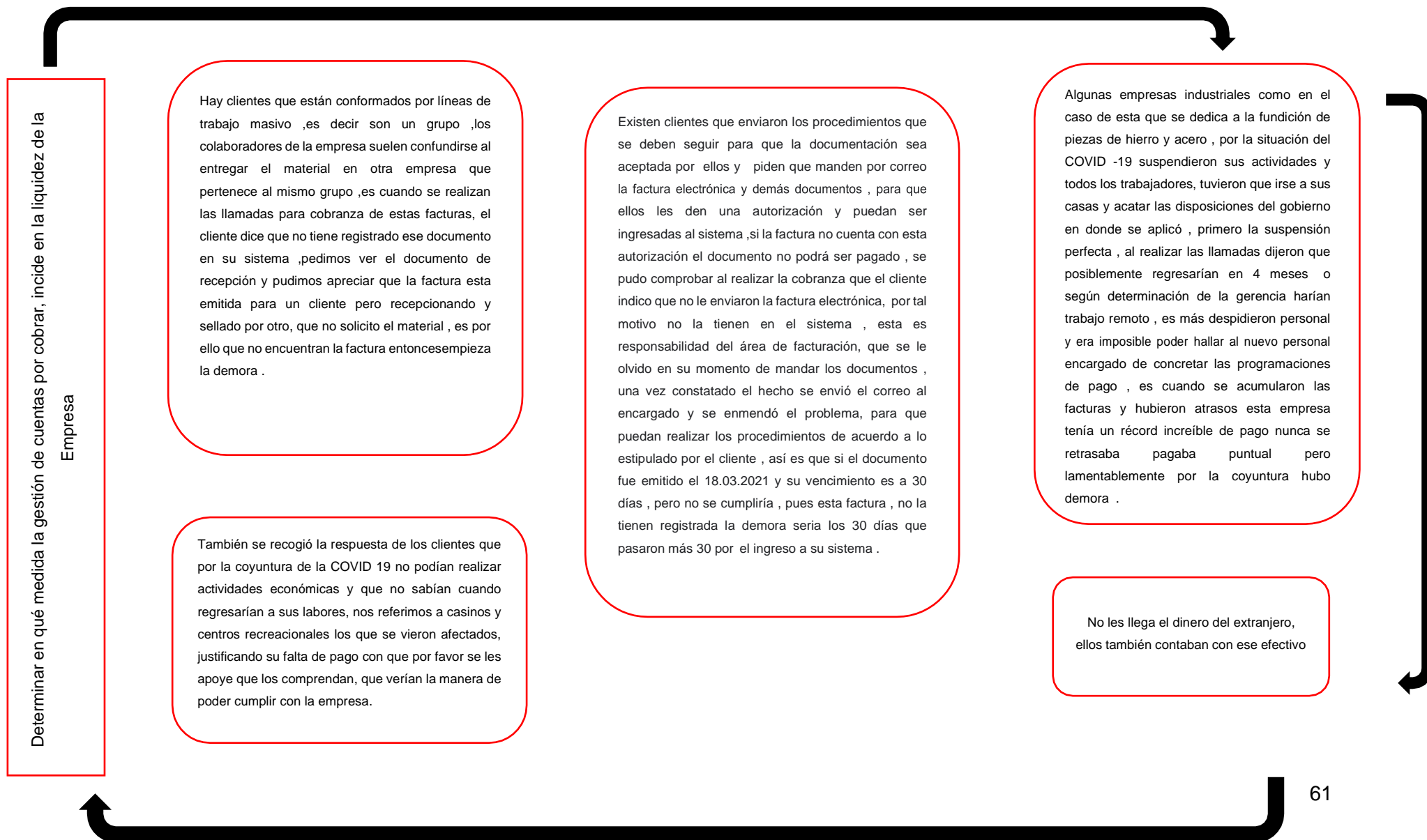
ANEXO 15

Respuesta de los clientes por el atraso en sus pagos (Primera parte)



ANEXO 17

Respuesta de los clientes por el atraso en sus pagos (Segunda Parte)



Respuesta de los clientes por el atraso en sus pagos (Tercera Parte)

Determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar, incide en la liquidez de la Empresa

Este cliente es muy importante para la empresa, es uno de los primeros que atendieron , desde que se empezaron las actividades económicas y siempre se le atiende lo que solicita con todo el respeto y aprecio que se merece , pero no paga las facturas a tiempo , nosotros los llamamos y mandamos mails y nos indican que pagaran en una semana llega la semana y solo pagan 1 o 2 facturas de 10 que tienen ,esta empresa se dedica a la fabricación de envases pomos ,frascos, en todas medidas y tamaños etc. ,cabe resaltar que este cliente a diferencia del resto de los clientes antes mencionados, no envía una solicitud de cotización a los mails , ellos solo piden el producto y que se les lleve a la brevedad posible , sin preguntar el precio ,su fechas de vencimiento es de 30 días .

La empresa que a continuación detallamos ,se constató al realizar las llamadas correspondientes y preguntarles el motivo del retraso en el pago de las facturas nos indicó que pagarían todos los fines de mes, noimporta la fecha de vencimiento de las facturas , al consultarles a quien manifestaron esta información, nos dijeron que eran políticas de la empresa , y que se lo dijeron al vendedor , esto fue un error y descuido , por parte del vendedor , ya no se podía realizar ningún reclamo , y tuvieron que aceptar las condiciones ,el gerente dijo que no se perdería al cliente , la empresa se dedica al arte textil

Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento, realizo la construcción de locales de sagafalabela y metro y solicitaba crédito a 30 días, el gerente ordeno que se tenía que atender al cliente con las cotizaciones de manera rápida, el cliente mandaba órdenes de compra diarias por montos como S/. 20,000 y llegado el día de pago, cancelaba los S/.20,000 y mandaba órdenes de compra por el mismo monto ese mismo día , que pagaba , aduciendo que era importante que le atiendan, se le sugirió al gerente por parte del contador, que no siga otorgándole crédito, que no siga atendiéndoles , pero el hizo caso omiso al consejo, bajo la premisa de que no perdería, un cliente como este ,es decir el cliente pagaba las facturas vencidas y seguía sacando crédito ,nunca estuvo al día, y su cuenta tampoco estuvo en cero , hasta que llegaron los días que ya no solicitaban cotizaciones y tampoco hacían ningún pago, esto sorprendió al gerente quien les pregunto el motivo , y ellos contestaron que no les pagaban ,solicitaron hacer un trato con él , pago de letras en descuento, sumando todas las facturas y ponerlas en fechas de 45 días ,el gerente acepto , firmo la letras pero ellos no lo hicieron , no se comprometieron ,se llegó hasta poder judicial ,con número de expediente Exp-815145 ,se les envió carta notarial y hasta la fecha, la empresa no paga la deuda que haciende a S/.80,000.00 esto fue error del gerente quien confió mucho en este cliente, se confirmó por parte de otros proveedores que este cliente tenía la costumbre de hacer este tipo de movimiento y engañar a las pequeñas empresas .

CARTA DE PRESENTACIÓN

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN
A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señora: Carola Rosana Salazar Rebaza

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la EP de Contabilidad de la UCV, en la sede de Lima Este, del Programa de Titulación, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el grado de Contador Público.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa y grupo industrial sac y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Apellidos y nombre:

Violeta Zegarra Solorzano

D.N.I: 08159130

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable:

Gestión de Cuentas por Cobrar (Rivera 2007) es un proceso donde se administra y gestiona las ventas al crédito

Es la extensión del crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial, tal como servicios prestados otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo son recursos de la empresa que se cambian en efectivo a un corto o Largo plazo pg35

Liquidez (Aguilar 2013) es la facilidad y velocidad de convertir los activos circulantes en dinero, también se refiere al efectivo necesario que tiene la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago contraídos con anterioridad

Dimensiones de las variables:

Dimensión 1

Procesos y Políticas de Cobranza indican en la empresa (Aguilar 2013) refiere que para que exista un mayor desarrollo de liquidez en la empresa es necesario que tengan manuales de políticas y créditos completamente conformadas Lizárraga (2010) determinó que la buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de cuentas por recaudar y otorgar los financiamientos en forma correcta -pg24

Dimensión 2

Seguimiento y Control - Hurtado Quiñones Diamela (2017), recaudación y cobros, al no preparar un sistema de inspección declarado, para el consentimiento cobro y búsqueda de las cuentas por recaudar al comprador, que podría perjudicar la solvencia de la organización, y sugiere una proposición de mejora en este estudio, la autora indico que la empresa establecería una inspección de cuentas por recaudar

Dimensión 3

Solvencia capacidad de pago a proveedores y colaboradores De la misma forma Arroba y Solís (2017), realizaron su estudio a una organización que se dedicaba a la compra y venta de electrodomésticos, aplico el método analítico histórico y documental , lo que le indico ,cuáles fueron los problemas de liquidez en la organización, tomo información de la empresa de dos años para comparar el nivel de perjuicio , según los saldos de las cuentas por recaudar ,y obtuvo un reporte de morosidad de la cartera de compradores ,su objetivo principal era aconsejar a la administración ideas en mejora de los procesos , para no tener futuros inconvenientes de solvencia



MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable: Gestión de cuentas por cobrar , Liquidez

Dimensiones	indicadores	ítems	Niveles o rangos
Procesos y políticas de cobranzas inciden en la empresa	Nivel documentario	1	Razones Financieras
Seguimiento y control	Políticas implementadas	2	Razones financieras
	Índice de Liquidez	3	Razones financieras

Fuente: Elaboración propia.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Y grupo industrial S.A.C.

N.º	VARIABLES7DIMENSIONE7INDICADORES	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1 Procesos y Políticas de cobranza incide en la empresa	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cuenta la empresa con procesos y políticas de cobranza en la empresa?	x		x		x		
2	¿Se hace uso de algún tipo de análisis para otorgar crédito a los clientes nuevos?	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2. Seguimiento y Control	Si	No	Si	No	Si	No	
3	¿Cuenta la empresa con un manual de seguimiento y control para los clientes?	x		x		x		
4	¿Saben los clientes sobre este manual de seguimiento y políticas?	x		x		x		
	VARIABLE DEPENDIENTE; LIQUIDEZ:	Si	No	Si	No	Si	No	
		x		x		x		
	DIMENSIÓN 1: Responder a las obligaciones	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Cuenta la empresa con un plan externo para cubrir su obligación?	x		x		x		
6								
	DIMENSIÓN 2 Pago a proveedores	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cuenta la empresa con una planificación de pago a proveedores	x		x		x		
8								
	DIMENSIÓN 3 Pago de planillas	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Se han podido cumplir con los pagos de planillas?¿Por la falta de liquidez ?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador. Mg. Carola Rosana Salazar Rebaza DNI 18110438

Especialidad del validador: Contadora Pública Colegiada, docente de educación superior

...03.....de...juliodel 2021

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



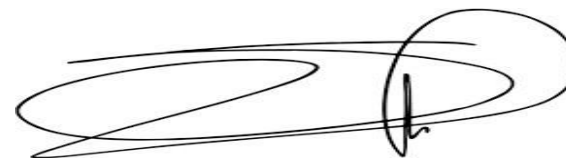
Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Y grupo industrial S.A.C.

N.º	VARIABLES7DIMENSIONE7INDICADORES	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1 Procesos y Políticas de cobranza incide en la empresa	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cuenta la empresa con procesos y políticas de cobranza en la empresa?	x		x		x		
2	¿Se hace uso de algún tipo de análisis para otorgar crédito a los clientes nuevos?	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2. Seguimiento y Control	Si	No	Si	No	Si	No	
3	¿Cuenta la empresa con un manual de seguimiento y control para los clientes?	x		x		x		
4	¿Saben los clientes sobre este manual de seguimiento y políticas?	x		x		x		
	VARIABLE DEPENDIENTE; LIQUIDEZ:	Si	No	Si	No	Si	No	
		x		x		x		
	DIMENSIÓN 1: Responder a las obligaciones	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Cuenta la empresa con un plan externo para cubrir su obligaciones?	x		x		x		
6								
	DIMENSIÓN 2 Pago a proveedores	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cuenta la empresa con una planificación de pago a proveedores	x		x		x		
8								
	DIMENSIÓN 3 Pago de planillas	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Se han podido cumplir con los pago de planillas?¿Por la falta de liquidez ?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [x] **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Apellidos y nombres del juez validador. CPC Hayde Morales Llanos 09735010
Especialidad del validador: Contadora Pública Colegiada, docente de educación superior
...5 de julio..... del 2021

¹**Pertinencia:**El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Y grupo industrial S.A.C.

N.º	VARIABLES7DIMENSIONE7INDICADORES	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1 Procesos y Políticas de cobranza incide en la empresa	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cuenta la empresa con procesos y políticas de cobranza en la empresa?	x		x		x		
2	¿Se hace uso de algún tipo de análisis para otorgar crédito a los clientes nuevos?	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2. Seguimiento y Control	Si	No	Si	No	Si	No	
3	¿Cuenta la empresa con un manual de seguimiento y control para los clientes?	x		x		x		
4	¿Saben los clientes sobre este manual de seguimiento y políticas?	x		x		x		
	VARIABLE DEPENDIENTE; LIQUIDEZ:	Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Responder a las obligaciones	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Cuenta la empresa con un plan externo para cubrir su obligaciones?	x		x		x		
6								
	DIMENSIÓN 2 Pago a proveedores	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cuenta la empresa con una planificación de pago a proveedores	x		x		x		
8								
	DIMENSIÓN 3 Pago de planillas	Si	No	Si	No	Si	No	
9	¿Se han podido cumplir con los pago de planillas?¿Por la falta de liquidez ?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [] **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Apellidos y nombres del juez validador. CPC Carmen Rosa Torres Cárdenas DNI: 07158817
Especialidad del validador: Contadora Pública Colegiada, docente de educación superior
12 de...julio..... del 2021
¹**Pertinencia:**El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante




UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Declaratoria de Autenticidad del asesor

Yo, Carola Rosana Salazar Rebaza, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de Contabilidad de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Y Grupo Industrial SAC, Lima, 2021", cuyo autor es Zegarra Solorzano Violeta Fabiola; constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA. 16 de agosto de 2021

Apellidos y Nombres del Asesor: Carola Salazar Rebaza	Firma
DNI: 18110438 ORCID: 0000-0003-2143-0109	