



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

" Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021 "

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

López Capuñay, Ingrid Medaly (ORCID: 0000-0001-8061-7227)

Olivares Ventura, Andre Leonardo (ORCID: 0000-0002-4946-3140)

ASESOR:

MBA. Aguilar Chávez, Pablo Valentino (ORCID: 0000-0002-8663-3516)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CHEPÉN – PERÚ

2021

DEDICATORIA

Dedicado especialmente a nuestros padres, quienes nos enseñaron a ser perseverantes, y a no rendirnos, incentivándonos a que todos nuestros logros sean cumplidos con mucho esfuerzo.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestro padre celestial por brindarnos la sabiduría y paciencia para poder alcanzar nuestro objetivo.

También agradecemos profundamente a nuestro asesor Aguilar Chávez, Pablo por ser quien contribuyó en cada punto de esta investigación, brindándonos apoyo y recomendaciones.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	13
3.1. Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variables y operalización	14
3.3. Población, muestra y muestreo	15
3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos	15
3.5. Procedimientos	16
3.6. Método de análisis de datos	16
3.7. Aspectos éticos	16
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN	47
VI. CONCLUSIONES	52
REFERENCIAS	54
ANEXOS	59

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. <i>Clasificación de las Cuentas por Cobrar Comerciales – Terceros</i>	18
TABLA 2. <i>Cálculo de Ratios del Grado de Morosidad (Crédit. Directos)</i>	19
TABLA 3. <i>Cálculo de Ratios del Grado de Morosidad (Crédit. Refinanciados)</i> .	19
TABLA 4. <i>Cálculo de Ratios del Grado de Morosidad (Provisiones)</i>	20
TABLA 5. <i>Cálculo de Ratios de Promedio de cobranza y Cuentas por Cobrar 2020)</i>	21
TABLA 6. <i>Cálculo de Ratios de periodo Medio de Pago</i>	21
TABLA 7. <i>Análisis de gastos en relación a los ingresos mensuales</i>	22
TABLA 8. <i>Análisis de gastos en relación a las cobranzas mensuales</i>	23
TABLA 9. <i>Cálculo de ratio de liquidez</i>	24
TABLA 10. <i>Cálculo de fondo de maniobra</i>	24
TABLA 11. <i>Cálculo de fondo de Prueba Ácida</i>	25
TABLA 12. <i>Cálculo de ratio de solvencia</i>	25
TABLA 13. <i>Cálculo de ratio de ventas</i>	26
TABLA 14. <i>Cálculo de ROE</i>	26
TABLA 15. <i>Cálculo de análisis vertical al estado de situación financiera</i>	27
TABLA 16. <i>Cálculo de análisis vertical al estado de resultados</i>	28
TABLA 17. <i>Reportes de compras, sueldos, impuestos en base a sus cobranzas – Periodo 2021</i>	35
TABLA 18. <i>Reportes de compras, sueldos, impuestos en base a sus cobranzas – Periodo 2022</i>	35
TABLA 19. <i>Flujo de caja proyectado – Periodo 2021</i>	36
TABLA 20. <i>Flujo de caja proyectado – Periodo 2022</i>	37
TABLA 21. <i>Cálculo de Valor Actual Neto (VAN)</i>	39
TABLA 22. <i>Cálculo de Tasa interna de Retorno (TIR)</i>	39
TABLA 23. <i>Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de Servipac S.A.C</i>	40
TABLA 24. <i>Entrevista aplicada</i>	41

RESUMEN

La presente investigación denominada Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo – 2021, tuvo como objetivo determinar la relación de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa.

Esta investigación tuvo un enfoque cuantitativo de nivel correlacional, con un diseño no experimental y de tipo transversal. La unidad de análisis para esta investigación fueron los documentos de la empresa como sus estados financieros, reportes de ventas, de cobranzas, y una entrevista aplicada al área de administración y contabilidad, se obtuvo como resultados que la deficiente gestión de cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez de SERVIPAC S.A.C. De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación, confirmamos que la empresa SERVIPAC S.A.C, posee un nivel deficiente de la gestión de las cuentas por cobrar, de la misma manera según los datos estadísticos de spearman el nivel de correlación es de 0.874, considerándolo significativo, es decir que las cuentas por cobrar afecta directamente a la liquidez, de igual manera se obtuvo que los días de recupero de las cuentas por cobrar son de 53 días, lo que representa un periodo poco favorable para la liquidez de SERVIPAC S.A.C, por consiguiente se obtuvo un 0.57 de soles por cada sol de deuda, en consecuencia, de la mala gestión de las políticas de cobranza. Por ello se presentaron soluciones como las políticas de gestión de cuentas por cobrar para elevar la liquidez y de esta manera se logre cumplir con las obligaciones de la empresa.

Palabras claves: cuentas por cobrar, liquidez, ventas, cobranzas

ABSTRACT

The present research called Management of Accounts Receivable and the liquidity of the transportation company SERVIPAC S.A.C of Pacasmayo – 2021, had as main objective to determine the relationship of the management of accountst receivable and the liquidity of the company.

This investigation had a correlational level quantitavite approach, with non-experimental desing and of type transversal, the unid of analysis for this investigation was the documents of the company such as financial statements, sales and collections reports, and a interview applied to the area administrative and accounting. Was obtained a results that management of accounts receivable a negative impact on the liquidity of SERVIPAC S.A.C. According to the results obtained in this research, was confirmed that the company SERVIPAC S.A.C, has a deficient level of management of accounts receivable, of the same sane way, according to Spearman's statistical data, the level of correlation is of 0.874 considering it significant, that is, accounts receivable directly affect liquidity, in the same way it was obtained that the recovery days of accounts receivable are 53 days, which is which represents an unfavorable period for SERVIPAC S.A.C. liquidity, Consequently, 0.57 soles was obtained for each sol of debt, as a consequence of the mismanagement of collection policies. For this reason, solutions were presented such as policies for managing accounts receivable to increase liquidity and thus fulfill its obligations of the company.

Keywords: Management of Accounts Receivable, Liquidity, Sales, Collections

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente en el entorno empresarial, el tema de las cuentas por cobrar es una de las más grandes problemáticas al que tienen que enfrentarse hoy en día las organizaciones. Por ello en todas las empresas es de suma importancia que tengan y opten por una mejora en sus sistemas de costos de una manera oportuna, ya que se puede observar que el tiempo de espera de un cobro afecta a su vez a la liquidez de las empresas.

Según Payano (2010), menciona que “*La contabilidad en Grecia Antigua*”, señala que con la llegada de los banqueros, aparece a su vez un nuevo libro contable que es el de las cuentas de los clientes que se usaba para realizar el registro detallado de los datos de los individuos a quienes se les otorgaba algún préstamo, adquiriendo importancia con el auge de las entidades bancarias y en cuanto a los libros empezaron a ser usados como prueba en los juicios por demanda contra aquellos clientes que incumplían sus pagos con sus obligaciones.

Según Laurent Treilhes (2018) señala que, el 25% de los departamentos de crédito no cuentan con el personal capacitado para gestionar sus actividades encomendadas, además Credit Research Foundation (2018) indica que el 61% del total de los atrasos en los pagos es debido a deficiencias en la administración y/o equivocación de los pactos, por ejemplo, comprobantes emitidos erróneamente o la recepción de estos mismos.

Hoy en día en el Perú el sistema de cobranzas se ha vuelto en alternas actividades de la gestión empresarial, es decir el gerente cree importante el tema de tener en cuenta que una adecuada alternativa para sus ventas es seguir y mejorar la clase de servicio que se tiene con sus consumidores, es por ello que considera oportuno tener información del procedimiento de cobranza y las dificultades que esta puede tener con el fin de retomar el dinero que invierten. Por otro lado, la gestión de las deudas en proceso de cobro se transforma en un punto fundamental de las entidades puesto que los niveles de bienes líquidos son de suma importancia, ya que estos logran hacer frente a diversas circunstancias que pueden surgir dentro de las empresas, Castro. J (2014) en su Blog *Corponet*” señala que las deudas por cobrar, son considerados causas claves dentro de una empresa ya que su

competente gestión se relaciona con la fortaleza financiera de la compañía, de tal manera que se transforma en el instrumento más valioso que puede tener la administración para aprovechar al máximo el valor de la organización por medio de su capital de trabajo.

Según Ficomsa (2018) nos dice que es de vital consideración tener el entendimiento que la liquidez es el elemento que responde ante las obligaciones que afectan al ente generalmente en un corto plazo y la escasez de ésta se origina cuando los pagos superan la recaudación. El elevado índice de facturas por cobrar afecta desfavorablemente en la liquidez de la organización, forzando a acudir a entidades financieras, arriesgándose a obtener un posible mal resultado en la situación financiera del periodo.

Por otro lado para brindar ventas al crédito, la empresa debe poseer un fundamento ético en la gestión de riesgos que se vincule con el sistema en las cuentas por cobrar, siempre y cuando se logre el correcto cumplimiento de las condiciones que se establezcan antes de entregar el crédito, de otra manera si no se cumplen esto generará la incertidumbre de no contar con liquidez para continuar operando, ya que el sistema de cobranzas de una empresa se debe a que se estableció y se programó con un margen de políticas, hoy en día muchas de las entidades se basan en brindar servicios a crédito para incrementar sus ventas, logrando enganchar a los clientes y tratando de conseguir nuevos consumidores, descuidando por otro lado sus cobros, creando así cuentas incobrables, y con ello mismo la ausencia de liquidez.

Así mismo SERVIPAC S.A.C, es una organización que ofrece servicios de transporte de carga por carretera, Mantenimiento y Reparaciones de vehículos automotores y venta de repuestos y accesorios para vehículos, ubicada en el distrito de Pacasmayo. Actualmente cuenta con un buen posicionamiento en el mercado, pero a pesar de ello, la gestión de sus facturas por cobrar está impactando directamente en la situación económica debido a las diversas dificultades para poder administrar las políticas de pago, generando retrasos en el cumplimiento de sus clientes.

Sobre lo visto anteriormente, se planteó el problema general de la investigación el cual fue, *¿Qué relación existe entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la Empresa de Transporte SERVIPAC SAC de Pacasmayo - 2021?*

Este estudio se justifica teóricamente porque se basa en proponer estrategias de gestión de cobranzas debido a que SERVIPAC SAC, presenta problemas en sus cobros, por ello se pretende mejorar el proceso de cobranza para así poder llevar un sistema más adecuado, logrando tener un riguroso seguimiento a los clientes, evitando el incremento de cuenta incobrables.

Se justifica de forma práctica ya que se promueve diversas investigaciones y análisis que aporten diversas opciones de solución a esta problemática de la empresa de transporte, por lo cual se busca promover nuevas estrategias de gestión empresarial, orientadas al beneficio de la empresa SERVIPAC, para ello se analizará información exacta sobre temas relacionados con la finalidad de enriquecer sus resultados con respecto a esta problemática.

Se justifica metodológicamente puesto que para su ejecución se emplearán procedimientos, técnicas de investigación cuantitativa, orientado al análisis y síntesis en relación de las diferentes variables y métodos con la finalidad de que la información presentada sea confiable y verídica, asimismo porque para la recopilación de información será necesario emplear instrumentos los cuales serán validados mediante la firma de expertos en contabilidad y metodología.

Es por ello que el presente documento busca determinar la relación de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. de Pacasmayo, 2021. además, tenemos como objetivos específicos los siguientes: Analizar la gestión de cuentas por cobrar en la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. de Pacasmayo, 2021; por consiguiente, Analizar la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo 2021, Y por último proponer nuevas políticas de cobranza y pago mediante una proyección de flujo de caja que impacte eficientemente en la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo 2021.

Por ello se puede llegar a deducir que la gestión eficiente de las cuentas por cobrar se relaciona de manera significativa con la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo, 2021.

II. MARCO TEÓRICO

De manera internacional encontramos a Benites Chasi. A (2016), en su investigación *“Propuesta de un Plan de Mejora en la Gestión de Créditos y Cobranzas de la empresa TEVIASA TELECOMUNICACIONES S.C.C., Ubicada en el distrito de metropolitana Quito”*. Tuvo como objetivo, proponer una técnica de mejora en los procedimientos de créditos y cobranzas, tomando como base las deficiencias que la empresa TEVIASA TELECOMUNICACIONES S.C.C presenta, el estudio está basado en un diseño no experimental, ya que se enfocó en el análisis de fenómenos, elemento del estado natural, basándose en la observación sin requerimiento de manipulación de variables para generar otra situación. Además, cabe recalcar que el tipo de investigación fue exploratorio, descriptivo con un enfoque cualitativo. La recopilación de datos fue en base a fuentes secundarias, las que son existentes y descritas en libros, revistas, tesis, artículos académicos o sitios web referentes al tema de estudio. Mediante la investigación realizada se logró verificar que el uso de buenas estrategias en el control de la gestión de cuentas por cobrar, proyecta expectativas de mejora en la liquidez de las empresas.

Montoya Vega y Navarro Murillo (2018), en su tesis *“Financiamiento formal e informal como factor de éxito o fracaso en pequeños emprendedores de Guayaquil”*. tuvo como principal objetivo la determinación de cómo incide los créditos financieros formales e informales en el crecimiento de los micro empresarios de la ciudad de Guayaquil, su investigación fue correlacional-explicativa, no experimental, porque se centró principalmente es detallar y analizar la problemática de estudio tomando una población de 12, 654 pequeñas empresas, de las cuales 105 de ellas conformaron la muestra de estudio, la recopilación de datos se realizó en base de instrumentos como los cuestionarios, entrevistas y la observación, como también el uso de recopilación de documentos, publicaciones, resúmenes, etc. Como principal resultado se determinó que entre uno de los mayores obstáculos presentados para empezar un negocio, el 46% de las pequeñas organizaciones coincidieron en la falta de financiamiento, por lo tanto concluye que las entidades que realizan apalancamiento financiero mediante Fuentes formales, consiguen un desenvolvimiento óptimo con respecto a la adquisición de ventas, capital y costos, en semejanza a las entidades que se acojan a Fuentes informales deseando

obtener apalancamiento financiero, ya que no cuentan con la oportunidad de formar un historial de crédito en las entidades financieras, para que les pueda avalar y así tener la oportunidad de crecer empresarialmente.

Carvajal O. y Mora Q. (2020), en su investigación *“Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa MASERCLISA S.A.” – Guayaquil* donde buscó realizar el análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa MASERCLISA S.A.” Su investigación fue no experimental, enfocado cualitativamente debido a que se aplicó la entrevista al personal a cargo de la recuperación de cartera, tomó como población a los mismos colaboradores de la empresa, se utilizó como instrumentos a la entrevista y el método de observación basado en herramientas de cuestionario y lista de cotejo, obteniendo finalmente que la manera en la que gestionan las cuentas por cobrar de la empresa son básicos, además que sus funciones y procedimientos utilizados actualmente no se encuentran debidamente documentados.(pag.1)

Aguilar M. (2019), en su investigación *“Propuesta para mejora de un sistema de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa FONDINI SA”*. planteó el objetivo de desarrollar adecuadamente las políticas de créditos y cobranza para que el ente logre eficientemente el recobro de cartera, la investigación mencionada es de modelo descriptivo, en el que se trabajará directamente en la empresa, con la finalidad de puntualizar, trazar los hechos y situaciones más visibles en la gestión de créditos y cobranzas. Se utilizó como instrumento el cuestionario conformado por interrogantes con respecto a las variables que serán medidas, el cual fue dirigido a 21 personas como candidatas, ya que es el total del personal de FONDINI S.A. Logrando concluir que el déficit al que está sometida la empresa es la ausencia de liquidez debido a la mala gestión al momento de manejar las cuentas por cobrar, que han ido creciendo y afectando considerablemente a la compañía. (pág. 2).

Vanegas C. (2018), en la investigación realizada para obtener el título de C.P.C. *“Análisis e incidencia de la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa BARTON S.A.” – Guayaquil* planteó como objetivo analizar las

políticas y procedimientos con respecto a sus créditos y cobranzas para el mejoramiento de su liquidez en la empresa BARTON S.A. Su investigación fue no experimental con enfoque cualitativo empleando como instrumento de investigación a la entrevista dirigida al personal directamente involucrado siendo el Jefe de Crédito y Cobranzas, Gerente Financiero – Administrativo Gerente General de la empresa, obteniendo como resultado la identificación de debilidades de la empresa BARTON S.A., donde se aprecian las deficiencias de estrategias, ausencia de personal capacitado para la gestión de la cartera, lo que condujo a que haya un alto índice de clientes morosos, la entidad presenta un ciclo de recuperación indefinido y carece del sistema de seguimiento al cliente.(Pag .2).

De manera nacional encontramos a Álvarez C. y García V. (2019), en su investigación *“Mejora de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GAFUMEX E.I.R.L., 2018”*. Tuvo como objetivo mostrar el nivel de cumplimiento con relación a su gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa GAFUMEX E.I.R.L. 2018 era deficiente, la investigación fue aplicada y diseñada no experimental-transversal; los elementos para el análisis de datos se utilizó la entrevista y el análisis documental, permitiendo identificar el estado actual de la misma. Los resultados más relevantes del análisis, fueron que posee un nivel bajo en el manejo de sus cuentas por cobrar, por ello se recomendó aplicar políticas de gestión de cuentas por cobrar para elevar su liquidez y cumplir sus obligaciones. Por otro lado, concluye que existe un nivel de liquidez bajo, debido a ello, podemos resaltar que la entidad posee deficiencia en su liquidez por el incremento del pasivo corriente, a raíz del crecimiento del índice de cuentas por pagar, viéndose obligado a apelar a préstamos financieros para lograr efectuar sus deberes a corto plazo. (Pag.9).

Reyes Quimi (2019), en su investigación *“Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa AVTING S.A, Cantón la libertad, año 2017”*. Su objetivo fue evaluar la gestión de cuentas por cobrar a través de diversos ratios para determinar el nivel de liquidez en la empresa AVTING S.A., el modelo de investigación fue descriptivo – cualitativa, caracterizada en métodos deductivos y síntesis. Para el estudio de la información se contó con diversas fuentes, así como también el uso

de la entrevista y el análisis documentario. Como resultado obtuvieron que la entidad no contaba con un manual de políticas de cobro, por lo tanto, tampoco contaba con un proceso óptimo que permitiera recuperar sus cuentas por cobrar en el tiempo establecido. Se obtuvo como conclusión que empleando estrategias adecuadas se podrá llegar a afirmar que debido a que su gestión de cobro no es eficaz, y tampoco está bien definida, por ello se consignó la propuesta para poder cumplir con los objetivos y poder tomar las mejores decisiones. (pag.2-5)

Neyra Sora (2019), en su investigación con título *“Control contable de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de KALPU S.A.C, CARABAYLLO, 2018”*. Tuvo como objetivo dar a conocer el control de las deudas por cobrar comerciales que incurre en la liquidez de KALPU S.A.C, en el periodo 2018, la investigación fue no experimental, transversal, tomando como muestra a 6 integrantes directos de la empresa, la recopilación de información fue con la ayuda de una entrevista y el estudio documental, procediendo a la indagación de la información recopilada del ente, conociendo así su situación actual. Teniendo como resultados más relevantes que la empresa KALPU S.A.C. (2018), posee un índice de incumplimiento en gestión de las cuentas por cobrar, originado a raíz de que la organización no se encuentra apta para conducir un apropiado manejo de las mismas. Llegando a la conclusión que el manejo de las cuentas por cobrar, incide en la liquidez de la entidad KALPU SAC. ya que su carencia de control con respecto a los procesos de créditos y cobranza, sólo son tolerados por algunos clientes, logrando dar a ciertos clientes que obtengan privilegios particulares, debido a la cantidad de servicios prestados de la entidad y la cercanía con el Gerente General de la compañía, sin consideración al incumplimiento de los pagos de este cliente. (Pag.8).

Oróstegui M. (2017), en su tesis titulada *“Propuesta de control de cuentas por cobrar en la empresa de transporte y servicios J. ARENAS S.A.C Los Olivos, Lima, 2018”*. Se planteó proponer un control de las cuentas por cobrar en la empresa J. ARENAS S.A.C (2017). Fue un estudio descriptivo porque nos detalla la gestión de las cuentas por cobrar y las políticas de crédito y cobranza, los principales resultados significativos en las cuentas por cobrar pendientes a pago de 1 mes a 2,

es en un 16%, de 2 meses a 3 en un 31.32% y de 3 meses a más en un 52.26%, de esta manera concluyó, afirmando que las cuentas por cobrar influyen radicalmente en la capacidad de pago de la organización. (Pag.10).

Mayomi. F (2016), en su tesis titulada “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GRUPO CORII, en el año 2016*”. Tuvo como objetivo detallar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de GRUPO CORII SAC ubicada en Ate, año 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa, con un diseño no experimental, descriptivo-correlacional. Presentó caracteres fundamentales de las variables, para así buscar la relación entre ellas. Los instrumentos utilizados para la recolección de información fueron la documentación organizacional como los EE. FF, registro de ventas, registro de cobranzas, cuestionario dirigido al área de administración y de contabilidad, y la guía de observación. La investigación tuvo como resultados de la aplicación del cuestionario al área administrativa y contable del GRUPO CORII SAC, con respecto a la relación de la eficiencia o deficiencia de las cuentas por cobrar, como también se visualizó la carencia y falta de liquidez, la insuficiencia y la ausencia de capacidad de pago y riesgo al no contar con liquidez. Por lo que se concluyó que la empresa CORII cuenta con una deficiencia en su gestión de las cuentas por cobrar, lo que como consecuencia afecta negativamente en la liquidez de la organización. Se manifestó la falta en políticas de créditos y de cobranzas, designación de funciones, capacitaciones del personal, y cobranza flexible. (Pag.7).

Bernardo, García, Marcillo, & Veliz (2014), menciona que “la gestión de cuentas por cobrar consta en hacer representación a los derechos exigibles, resultados de las ventas, de servicios prestados, otorgamiento de préstamos y otros derechos”. (Pag.2).

Morales. J y Morales. A (2014), en su libro *Economía Digital - Crédito y Cobranza*, define que “las cuentas por cobrar son como un sistema de créditos que la empresa ofrece a los consumidores a raíz de la venta de bienes o servicios, los créditos o ventas deben ser considerados efectivos siempre y cuando sea de manera efectiva. La gestión de deudas por cobrar son los quehaceres que juegan una labor de suma importancia dentro de la administración de la empresa, permitiéndoles convertir en

efectivos sus deudas por cobrar con el objetivo de mantener y de mejorar los recursos que se utiliza para la correcta operación de ellas”.

Gálvez, C. y Pinilla, K. (2008), menciona que “La gestión de cuentas por cobrar es un instrumento financiero como énfasis de capital de trabajo, el cual tiene como objetivo generar ingresos a través de ventas al crédito, utilizando principales puntos las políticas de cobranza y los diversos procedimientos que se aplican para el cobro, permitiendo la proporción de un índice de certeza en la gestión de la misma, evitando el alto porcentaje de deudas en la cartera de consumidores la cuales se estiman como cuentas incobrables en el periodo”.(Pag.8).

Dimensiones de Gestión de Cuentas por Cobrar:

P.1. Análisis de Crédito: “El análisis de las operaciones de crédito requiere la utilización de múltiples métodos que vayan de acorde con el análisis cuantitativo con el cualitativo de todo lo que influye en el cliente, realizar el análisis de la capacidad de devolución y garantías frente al crédito obtenido, para ellos se tiene en cuenta los diversos aspectos específicos de cada operación (crédito, descuento, hipoteca, leasing, etc.). (Oriol, A.; Pere, P. & Pilar. L, 2012)

“Todo crédito debe ser analizado a través de la etapa de evaluación previa por más simple o sencilla que ella sea, ya que al igual que un crédito con mucho más peso, tiene riesgos, esto ayudará a que la incertidumbre por el endeudamiento disminuya”. (Aránguiz, M, Gallegos, M & Leal, A, 2016).

Por otro lado, las políticas de cobranza es uno de los indicadores para el análisis de crédito por lo que es definido como técnicas que una empresa debe establecer para realizar el cobro de las cuentas vencidas y no liquidadas. Incluyéndose las llamadas vía teléfono, facturación, notificaciones de cobro, cobros por medio de agencias, incluso demandas. (Robles, B, 2017).

P.2. Ventas al Crédito: “es aquella transacción en donde el cliente obtiene el bien o el servicio y lo cancela de una forma diferida en el plazo de tiempo establecido, este tipo de comercialización se puede llegar a liquidar con un solo pago al final del plazo pactado o en diferentes cuotas”. (Guillermo, W. 2020).

Gordon, J. en su artículo “Crédito al Mercado” (2013) define que “la venta a crédito es vista como la operación en la que su cancelación o liquidación es realizada en el marco del mediano o largo plazo, después de obtener el bien o servicio, teniendo la intención de que el pago del bien o servicio adquirido sea distribuido en un determinado periodo pactado entre el comprador y el vendedor, de manera que el cliente sea eficiente en su pago”.

Sevilla. A (2020) define “la liquidez es la capacidad con la que un activo puede ser vendido o intercambiado por otro activo. Cuanto más líquido sea un activo, este se podrá vender de manera rápida y el riesgo a perderlo es menor. El efectivo es el activo más líquido, ya que es más fácil intercambiarlo por otro activo en cualquier momento”. (Pag.1).

Nunes. P (2015) nos dice que “Es lo operativo que tiene una organización el cual califica la solvencia de la economía que presenta la empresa para enfrentar a sus obligaciones a largo o corto plazo en relación a las obligaciones con sus negociadores, por el cual la gerencia mide la liquidez en un establecido tiempo para determinar el crecimiento del negocio”. (Pag.55).

Carrillo, G (2015) define que “la liquidez es la parte central de las empresas, es quien determina la eficiencia que presenta la empresa para poder generar los pagos continuos dentro de la empresa, de igual manera es quien mide el porcentaje que está logra cumplir con sus obligaciones en un corto plazo, es la capacidad que presenta para poder generar negociaciones de manera rápida en base a la cantidad de un activo sin afectar su precio”.

Dimensiones de liquidez:

P.1. Estado de Situación Financiera: Álvarez, J. (2017). señala que “es denominada también como balance general, es el medio por el cual se representa de una manera estructurada la situación financiera de “X” empresa, mostrando averiguación referente a los recursos financieros con las que cuenta dicha entidad”, por otro lado, “ofrece información de activos, pasivos y el patrimonio de una empresa, junto con los demás estados financieros los cuales son de suma importancia para los interesados de la información financiera, para evaluar las perspectivas del efectivo neto futuro de la entidad que informa y la administración

de la información de los recursos económicos correspondientes a la empresa”. (Frauco, W. 2015). pág.2

Uno de los indicadores de esta dimensión es el Ratio de Prueba Ácida, según Bazán G. (2018), nos dice que la prueba ácida, es el vínculo que existe entre los activos corrientes con mayor posibilidad de convertibilidad en efectivo y las obligaciones de corto plazo que existen en una entidad.

Por otro lado, Coello (2015, p.1) define al indicador análisis vertical como la que nos permite obtener la determinación de la participación de cada una de las cuentas que constituyen el estado de situación financiera, en relación con el total de los activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

Por otra parte, Congo, S. (2016) define al indicador ratio de rentabilidad como “la dependencia que existe entre la utilidad con respecto a las ventas, activos y capital, permitiendo conocer si la gestión es aceptada en términos financieros”.

El ratio de Solvencia permite mostrar la cantidad de recursos que se obtienen a través de terceros. Permite expresar el respaldo que tiene la entidad frente a sus obligaciones, da una idea de la autonomía financiera de la misma, combinando sus obligaciones. (Jáuregui R. & Del Águila O. 2018)

P.2. Flujo de Caja: “es el dinero que tiene la entidad de manera líquida, es usado principalmente en el área financiera, es un instrumento que mide la capacidad monetaria y el pago de los diversos gastos de la entidad, estos aportan información exacta de los estados financieros de una entidad y permiten visualizar un balance tanto de entradas y gastos”. (Salazar, B. 2017).

En otro contexto Uceda, L. y Bacalla, F. (2014). nos dice que “es la presentación sobre un cuadro que representa las cifras de efectivo con los que se contará a futuro, por otro lado, muestra la cantidad monetaria que va entrar o salir físicamente”. Pág. 18.

El Valor Presente Neto es uno de los indicadores del flujo de caja, es quien determina el valor en la actualidad de los flujos futuros, obteniendo una idea de

negocio. Los flujos de déficit o superávit se descuentan desde su momento de ocurrencia al momento cero con una tasa de interés real definida por los inversionistas, por consiguiente, la tasa interna de retorno (TIR), es aquella tasa que convierte el VAN en cero, es decir iguala los flujos de ingreso con los de salida del proyecto. (Arenas L. 2019)

De la misma manera Erazo & Ochoa, H. (2020) definen a dos de los indicadores que encajan dentro del flujo de caja como los ingresos, los cuales se originan de las ventas realizadas por la entidad. También considerados como el incremento de beneficios económicos y la disminución de activos de una organización, durante un período contable. Por consiguiente, señala que los gastos son egresos de efectivo, el cual aumenta las deudas, son los pagos que la entidad tiene que realizar ya sea en efectivo, o por otra forma de pago, ya sea intangible o tangible. Se define a los gastos como una partida que origina la disminución en el patrimonio de una empresa.

III. METODOLOGÍA

3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El enfoque de nuestra investigación es cuantitativo, tiene el propósito de responder a las preguntas plasmadas por la problemática de investigación, así como también cumplir con los objetivos de estudios plasmados y someter las hipótesis a prueba.

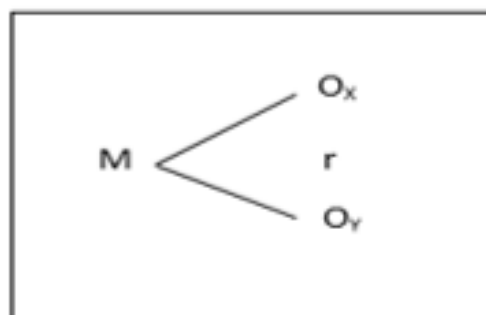
3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Este estudio es de tipo aplicado, (Nicomedes 2018) nos dice que “la investigación aplicada se orienta a solucionar los problemas presentados en diversos procesos, tanto de producción, distribución, circulación, de consumo de bienes y servicios de cualquier actividad humana. Se les denomina así; porque se expresan problemas o hipótesis de trabajo tomando como base a una investigación básica, pura o fundamental en las ciencias fácticas o formales, por consiguiente, estas se encargan de solucionar los inconvenientes de la vida productiva dentro de un lugar o sociedad establecida”.

En el presente trabajo se hace uso de las múltiples teorías concernientes a gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa de transporte SERVIPAC SAC de Pacasmayo.

3.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación pertenece a un diseño no experimental, debido a que no existe la manipulación intencionalmente de las variables. Transversal y correlacional, ya que se estima analizar la relación que existe entre dos o más variables.



DONDE:

Ox: La medición de la variable “Gestión de Cuentas Por Cobrar”

Oy: La medición de la variable “Liquidez”

R: Es la relación de ambas variables

M: Es la muestra de investigación

3.1.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Hernández (2014), menciona que “la investigación correlacional es la forma de echar de ver la relación existente entre dos o más conceptos y/o variables en una muestra o un contexto específico”. (pag.152).

La presente investigación es de nivel correlacional, busca relacionar la incidencia entre la Gestión de Cuentas por Cobrar y La Liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo.

3.2. VARIABLES Y OPERALIZACIÓN

3.2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

“La gestión de cuentas por cobrar es un instrumento financiero como énfasis de capital de trabajo, el cual tiene como objetivo generar ingresos a través de ventas al crédito, utilizando principales puntos de políticas de cobro y los diversos procedimientos que se aplican para el cobro, permitiendo la proporción de un índice de certeza en la gestión de la misma, evitando el alto porcentaje de deudas en la cartera de consumidores la cuales se estiman como cuentas incobrables en el periodo”. (Gálvez. C y Pinilla 2008, Pág. 8)”.

3.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE: LIQUIDEZ

“Es lo operativo que tiene una organización el cual califica la solvencia de la economía que presenta para hacer frente a sus obligaciones a largo o corto plazo en relación a las obligaciones con sus negociadores, por el cual la gerencia mide la liquidez en un establecido tiempo para examinar el crecimiento del negocio”. (Nunes, P. 2015, Pag.55)”.

3.3. POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

3.3.1. POBLACIÓN

“Se describe como el grupo de objetos, cosas, individuos o acontecimientos notorios con caracterizaciones similares sobre el que se realiza un estudio para conseguir información, teniendo como objetivo el analizar y de lograr resultados sobre los puntos de interés. La población está caracterizada por ser cuantitativa, numérica real y medible, y conocida también como universo ya que está constituida por varios tipos de elementos, es finita o infinita” (Escuela pública digital - población y muestra, 2017).

La población lo conformaron el área de administración y el área de contabilidad de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. es decir los principales encargados de poder brindar los datos precisos en relación a las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, pudiendo culminar así dicha investigación.

3.3.2. MUESTRA

Una muestra es el fragmento de la población dentro del cual debe presentar las características más exactas posibles (Palella y Martins, 2008 pg.03).

La presente investigación tiene el tipo de muestreo no probabilístico porque se desarrolló en base al análisis de documentos financieros con respecto a los periodos 2018 al 2020, los cuales mostraron información sobre las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa SERVIPAC S.A.C.

3.3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis estudiada fue la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. de Pacasmayo.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Los instrumentos utilizados para la recopilación de datos consistieron en aplicar una entrevista, observar y analizar documentos. Se empleó el instrumento de guía de observación, esto nos permitirá registrar técnicas, hechos o escenarios que darán lugar a la investigación, por otro lado, se desarrollará la guía de análisis

documentario, el que consistirá en el análisis de ratios financieros, así como también EE. FF de la empresa.

3.5. PROCEDIMIENTOS

Se realizan coordinaciones con la parte gerencial de la empresa a la que estudiaremos, de esta manera es como extraemos información. La recolección de información se realizará a través de los instrumentos antes señalados, explicándoles la finalidad de estos, con posterioridad de la encuesta aplicada tanto al gerente como al encargado del área de contabilidad, estos nos brindarán los reportes de los estados financieros de SERVIPAC S.A.C, siendo utilizados de manera responsable, para ello aplicaremos análisis de ratios para poder conocer la relación de las variables de estudio.

3.6. MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS

Para poder encontrar la relación de las variables Gestión de Cuentas por Cobrar y liquidez de la empresa SERVIPAC S.A.C, con la entrevista aplicada al gerente se logrará describir el escenario actual de la empresa y por consiguiente con la guía de análisis documental se obtendrá resultados como la situación actual de cobranzas, informe de ventas al crédito, y datos de los clientes especificando los valores más significativos de cobro en un promedio de 30 o 60 días, por otro lado la variable de liquidez se analizó y determinó mediante el análisis y aplicación de ratios financieros, analizando la liquidez, solvencia y la rentabilidad de la empresa SERVIPAC S.A.C. Para determinar la relación se utilizará el programa estadístico SPSS versión 25 para poder medir la incidencia haciendo uso de la estadística inferencial Pearson.

3.7. ASPECTOS ÉTICOS

La presente investigación se realiza bajo los aspectos éticos como la sinceridad y confidencialidad, privacidad con los resultados y análisis de los documentos comprendidos del ente, ya que brinda su información confidencial. Por otro lado, se tiene en cuenta el cumplir con las normas, principios y reglamentos del curso de Proyectos de investigación, teniendo el uso y conocimiento de las normas APA. Otorgando el reconocimiento de que este estudio lo han realizado los autores de la tesis y la información es presentada de manera objetiva, confiable y exacta por parte

de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C., a su vez se respetó las directivas y lineamientos que otorga la universidad César Vallejo.

IV. RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS Y CONTABLES

En esta parte del trabajo se analizó la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, comprendiendo un resumen de la información obtenida del Área de contabilidad y administrativa de la empresa SERVIPAC S.A.C. en relación al manejo de las actividades; a la vez se muestra el análisis de ratios aplicados a los estados financieros.

4.1.1. Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa de transporte SERVIPAC SAC. de Pacasmayo, 2021.

4.1.1.1. RATIOS PARA MEDIR EL GRADO DE MOROSIDAD

TABLA 1

Clasificación de las Cuentas por Cobrar Comerciales – Terceros

Crédit. Directos			Crédit. Refinanciados			PROVISIONES	TOTAL COBRANZA
RUC	RAZÓN SOCIAL	IMPORTE	RUC	RAZÓN SOCIAL	IMPORTE		
20445376991	MEVIAS SRL	1,219.94	20445517055	JUTERZA DISTRIBUCIONES Y SERVICIOS S.R.L	7,318.22	1,244.10	8,538.16
20481682216	MULTISERVICIOS YUMAR E.I.R.L.	1,219.01	20556941093	N&S LOGISTICA S.A.C	7,528.20	1,505.64	8,747.21
20479790648	SERVICIOS PROFESIONALES Y ASESORIA SAC	1,085.12	20132373958	CHIMU AGROPECUARIA S.A	5,572.04	668.64	6,657.15
20495870236	R & M DISTRIBUCIONES EIRL	1,032.76					1,032.76
20604906416	ZZC SERVICIOS GENERALES EIRL	3,358.11				268.65	3,358.11
20481682216	SAN LUIS ASOCIADOS EIRL	1,031.60					1,031.60
TOTAL DE CRÉDITOS DIRECTOS		8,946.55	TOTAL DE CRÉDITOS REFINANCIADOS		20,418.46	3,687.03	29,365.00

NOTA: Elaboración propia

En la tabla 1, se presenta el resumen de clientes a cobrar proporcionado por la Empresa de Transporte SERVIPAC S.A.C. – Año 2020, considerando la clasificación en créditos directos y créditos refinanciados. Por lo tanto, aquellos clientes que no superan los S/3, 500.00 su grado de morosidad es de menor riesgo de morosidad ya que cumplen con la cancelación del importe total de sus facturas por cobrar. Por otro lado, con respecto a los clientes que superan los S/3, 500.00 el grado de morosidad es mayor ya que no pueden pagar las facturas emitidas a créditos en el tiempo establecido, es por ello que se sugiere aplicar un índice de grado de morosidad del 20%.

TABLA 2

Cálculo de Ratios del Grado de Morosidad (Créditos Directos)

RATIOS		RESULTADOS
Créditos Directos =	$\frac{\text{Cred. Directos}}{\text{Cartera Atrasada M. N}} * 100$	30.47
=	$\frac{8,946.55}{29,365.00} * 100$	

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

Lo que se concluye de la empresa es que ha obtenido el 30.47% de Créditos directos otorgados a Clientes con valores superiores a S/. 1, 000.00 y el 69.53% son Créditos Refinanciados otorgados a clientes que superan los S/. 3, 500.00, porque son clientes que se mantienen perenne dentro de la empresa SERVIPAC S.A.C.

TABLA 3

Cálculo de Ratios del Grado de Morosidad (Créditos Refinanciados)

RATIOS		RESULTADOS
Créditos Refinanciados =	$\frac{\text{Cred. Directos}}{\text{Cred. Refinanciados}} * 100$	43.82
=	$\frac{8,946.55}{20,418.46} * 100$	

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

Los datos obtenidos es que SERVIPAC S.A.C tiene un 43.82% de créditos directos en la cartera atrasada, es decir que el 56.18% son Créditos Refinanciados en la Cartera atrasada de clientes, lo que evidencia que SERVIPAC S.A.C brinda nuevamente créditos a sus clientes más cercanos, los cuales trabajan con ella desde que inició sus actividades comerciales, teniendo en cuenta el volumen de mercaderías y servicios que adquiere.

TABLA 4

Cálculo de Ratios del Grado de Morosidad (Provisiones)

RATIO			RESULTADO
Provisiones =	$\frac{\text{Provisiones}}{\text{Cartera Atrasada}} * 100$		12.56
=	$\frac{3,687.03}{29,365.00} * 100$		

NOTA: Elaboración propia,

COMENTARIO:

Según los resultados obtenidos nos dice que el 12.56% son provisiones hechas a clientes que comprenden a los créditos refinanciados, ya que superan el límite de crédito concedido. Sin embargo, SERVIPAC S.A.C no realiza la contabilización de provisiones de cobranza dudosa, puesto que al final si logran recuperar la totalidad de Cuentas por cobrar Comerciales – Terceros.

4.1.1.2. RATIOS DE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

La administración de SERVIPAC S.A.C aborda funciones como crédito y cobranzas, para poder ejecutarlos hay un solo personal, encargado en entrevistarse con los clientes potenciales y una vez establecido lo acordado, se ejecuta el servicio, posteriormente realizar los cobros.

Para analizar la gestión de cuentas por cobrar fue indispensable el uso de ratios financieros.

TABLA 5

Cálculo de Ratios de Promedio de cobranza y Cuentas por Cobrar (2020)

RATIO		RESULTADO
Periodo Promedio de Cobranza =	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * \text{Días del Año}}{\text{Ventas anuales}}$	
=	$\frac{29,365.00 * 360}{199,795.00}$	= 52.91
Ratio de Rotación de Cartera=	$\frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	
=	$\frac{199,795.00}{29,365.00}$	= 6.80

NOTA: Elaboración propia.

COMENTARIO:

Según el resultado obtenido se muestra que en el año 2020 la empresa SERVIPAC S.A.C recupera su cobranza dentro de los 53 días, por lo que esta refleja una situación un poco favorable para la empresa, ya que no llegan a cubrir los 60 días, por otro lado, se obtuvo muestra que SERVIPAC S.A.C a rotado un aproximado de 7 veces al año su cartera de cliente, obteniendo la recuperación de sus cuentas por cobrar cada 53 días, es decir que para realizar el cobro de S/. 29,365.00 es de 53 días, lo que originó que las cuentas por cobrar de la empresa no aumenten en gran escala. Sin embargo, de la misma manera se debe tener en cuenta los vencimientos de las facturas emitidas a créditos.

TABLA 6

Cálculo de Ratios de periodo Medio de Pago

RATIOS		RESULTADOS
Periodo Medio de Pago =	$\frac{\text{Saldo de proveedores}}{\text{Total de compras en el año}} * 360$	
=	$\frac{31,950.00}{88,976.00} * 360$	129.27

NOTA: Elaboración propia.

COMENTARIO:

Lo que se concluye es que la empresa SERVIPAC S.A.C se toma el periodo de 129 días (4 meses y 1 semana) para cancelar el total de deuda a sus proveedores, lo que indica que servipac tiene un buen poder de negociación con estos mismos.

4.1.2. Analizar la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo 2021.

Las obligaciones a presentarse en la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C para seguir realizando sus actividades comerciales, comprende a sus colaboradores, el estado y proveedores, para ello se analizó la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar con sus obligaciones.

SERVIPAC S.A.C en el año 2020 tuvo un total de 129 días como periodo de pago con sus proveedores, lo que da a indicar que el cobro que realiza de sus ventas a los 53 días son destinadas a las deudas con sus proveedores pendientes de pago, por otro lado, cabe recalcar que SERVIPAC S.A.C es un buen negociador, ya que el cobro de sus servicios es menor al periodo de pago a sus proveedores.

Para medir cual es la capacidad de pago de la empresa SERVIPAC S.A.C es necesario aplicar diversas ratios para medir su liquidez, para ello analizaremos los ingresos que se obtienen en referencia de las ventas mensuales y las deducciones de las compras mensuales, impuestos y las remuneraciones por pagar, obteniendo así un saldo final.

TABLA 7

Análisis de gastos en relación a los ingresos mensuales

	ING.VENT. MENSUALES	COMP. MENS.	TOTAL IMP. A PAGAR	REMUNERACIÓN	SALDO FINAL
ENERO	30,371.00	7,780.00	471.40	1,729.49	20,390.11
FEBRERO	1,935.00	6,301.00	194.77	1,729.49	-6,290.26
MARZO	29,391.00	8,996.00	961.77	1,729.49	17,703.74
ABRIL	0.00	0.00	175.77	1,926.63	-2,102.40
MAYO	2,348.00	3,049.00	403.37	2,538.59	-3,642.96
JUNIO	11,367.00	9,148.00	767.37	2,538.59	-1,086.96
JULIO	23,960.00	13,824.00	2,488.37	5,005.26	2,642.37
AGOSTO	22,165.00	17,547.00	1,783.77	4,026.44	-1,192.21
SEPTIEMBRE	15,099.00	10,614.00	1,403.77	2,787.30	293.93
OCTUBRE	21,979.00	17,286.00	1,530.77	2,773.49	388.74
NOVIEMBRE	21,483.00	14,870.00	1,906.84	3,746.50	959.66
DICIEMBRE	19,697.00	14,835.00	1,573.67	7,016.82	-3,728.49

NOTA: Elaboración propia.

Por otro lado, se realizó un análisis de cómo las cuentas por cobrar tienen incidencia con la liquidez de la empresa SERVIPAC S.A.C, por ello se muestra cómo afecta las cobranzas mensuales en la facilidad de pago de las obligaciones por pagar.

TABLA 8

Análisis de gastos en relación a las cobranzas mensuales

	COBRANZAS	COMP. MENS.	TOTAL IMP. A PAGAR	REMUNERACIÓN	SALDO FINAL
ENERO	15,500.00	7,780.00	471.40	1,729.49	5,519.11
FEBRERO	16,300.00	6,301.00	194.77	1,729.49	8,074.74
MARZO	11,560.00	8,996.00	961.77	1,729.49	-127.26
ABRIL	5,500.00	0.00	175.77	1,926.63	3,397.60
MAYO	17,480.00	3,049.00	403.37	2,538.59	11,489.04
JUNIO	14,650.00	9,148.00	767.37	2,538.59	2,196.04
JULIO	2,100.00	13,824.00	2,488.37	5,005.26	-19,217.63
AGOSTO	6,500.00	17,547.00	1,783.77	4,026.44	-16,857.21
SEPTIEMBRE	25,300.00	10,614.00	1,403.77	2,787.30	10,494.93
OCTUBRE	15,600.00	17,286.00	1,530.77	2,773.49	-5,990.26
NOVIEMBRE	20,500.00	14,870.00	1,906.84	3,746.50	-23.34
DICIEMBRE	20,350.00	14,835.00	1,573.67	7,016.82	-3,075.49

NOTA: Elaboración propia.

COMENTARIO:

A través del análisis realizado en la tabla 7, los ingresos por ventas de cada mes si logran cubrir los gastos mensuales, sin embargo, al aplicar el monto de cobranzas, se ve reflejado que no se logra cubrir en su totalidad los gastos, quedando al final del periodo un saldo negativo, así como se visualiza en la tabla 8.

Para revelar cuál es la capacidad de pago de la empresa SERVIPAC S.A.C es necesario aplicar las diferentes ratios como de liquidez, prueba ácida, solvencia, ratios de rentabilidad, análisis vertical.

4.1.2.1. Ratio de Liquidez General

TABLA 9

Cálculo de ratio de liquidez

RATIOS	RESULTADO
$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
$= \frac{43,683.89}{76,144.89}$	0.57

NOTA: *Elaboración propia*

COMENTARIO:

Según la tabla analizada la empresa SERVIPAC S.A.C cuenta con S/. 0.57 por cada sol de deuda para cumplir a tiempo con sus obligaciones a corto plazo, es decir que al final del periodo solo puede cubrir el 57% de sus deudas, esta razón financiera demuestra que SERVIPAC S.A.C podría presentar dificultades para hacer frente de manera puntual a sus pagos en corto plazo.

4.1.2.2. Ratio de Fondo de Maniobra

TABLA 10

Cálculo de fondo de maniobra

RATIOS	RESULTADO
$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	
$= 43,683.89 - 76,144.89$	-32461.00

NOTA: *Elaboración propia*

COMENTARIO:

La empresa SERVIPAC S.A.C presenta un fondo de maniobra negativo de – 32, 461.00, por lo que podemos deducir que la empresa no podrá hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo.

4.1.2.3. Ratio de Prueba Ácida

TABLA 11

Cálculo de fondo de Prueba Ácida

RATIOS		RESULTADO
Prueba Acida =	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.57
=	$\frac{43,683.89 - 0.00}{76,144.89}$	

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

El indicador calculado en la tabla 11, nos demuestra que la empresa SERVIPAC S.A.C cuenta con un 0.57 céntimos por cada sol de deuda a corto plazo, Lo que indica que la empresa no cuenta con los activos necesarios para poder hacer frente a sus obligaciones.

4.1.2.4. Ratio de Solvencia

TABLA 12

Cálculo de ratio de solvencia

RATIOS		RESULTADO
Ratio de Solvencia =	$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$	1.51
=	$\frac{168,521.89}{111,508.89}$	

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

En la tabla 12 nos indica que, el indicador de 1.51 nos demuestra que SERVIPAC S.A.C se encuentra en un estado de equilibrio lo que nos conlleva a que si se toma las medidas correctoras pertinentes para su mejora la empresa se puede volver mucho más solvente, ya que genera desconfianza para los inversores, propietarios, y a los acreedores ya que está al mínimo de valor de solvencia.

4.1.2.5. Ratio de Rentabilidad

TABLA 13

Cálculo de ratio de ventas

RATIOS	RESULTADO
$\text{Ratio de Ventas} = \frac{\text{Beneficio Bruto}}{\text{Ventas}}$	
$= \frac{75,545.00}{199,795.00}$	0.38

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

La empresa SERVIPAC S.A.C según lo analizado nos indica que las ventas de la empresa generaron un 38% de utilidad es decir que por cada sol vendido se generó un 0.38 centavos de utilidad.

TABLA 14

Cálculo de ROE

RATIOS	RESULTADO
$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	
$= \frac{22,281.00}{57,013.00}$	0.39

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

A través de la aplicación del indicador financiero ROE obtuvimos que las utilidades netas corresponden al 39% del patrimonio, es decir que por cada sol que mantenga la empresa se generará una utilidad de 0.39 céntimos.

4.1.2.6. Análisis Vertical

TABLA 15

Cálculo de análisis vertical al estado de situación financiera

ACTIVO	2020	%
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	14,318.89	8.50%
Cuentas por Cobrar Comerciales	29,365.00	17.43%
Cuentas por cobrar accion. Dir. Ger.	-	0.00%
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	0.00%
Mercaderías	-	0.00%
Materias primas	-	0.00%
Envases y Embalajes	-	0.00%
Productos en proceso	-	0.00%
Otros activos corrientes	-	0.00%
Intangibles	-	0.00%
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	43,683.89	25.92%
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		
Inmueble, Maq, y Equipo	143,823.00	85.34%
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	- 46,456.00	-27.57%
Otros Activos no corrientes	-	0.00%
Otras Cuentas por Cobrar	-	0.00%
Inversiones mobiliarias	-	0.00%
Inversiones inmobiliarias	-	0.00%
Activo Diferido	20,065.00	11.91%
Otros activos no corrientes	7,406.00	4.39%
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	124,838.00	74.08%
TOTAL ACTIVO	168,521.89	100.00%
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
		%
<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Sobregiros bancarios	-	0.00%
Trib. y aport. Sistem. pen y salud por pagar	8,414.89	4.99%
Remuneraciones por pagar	-	0.00%
Cuentas por pagar comerciales	31,950.00	18.96%
Cuentas por pagar diversas - terceras	35,780.00	21.23%
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	76,144.89	45.18%
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Ctas. P pagar divers. Relacionadas	-	0.00%
Obligaciones Financieras	33,719.00	20.01%
Provisiones	1,645.00	0.98%
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	35,364.00	20.98%
TOTAL PASIVO	111,508.89	66.17%
<u>PATRIMONIO</u>		
Capital	5,000.00	2.97%
Acciones de Inversión	-	0.00%
Reservas	-	0.00%
Resultados Acumulados positivos	29,732.00	17.64%
Utilidad del Ejercicio	22,281.00	13.22%
TOTAL PATRIMONIO	57,013.00	33.83%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	168,521.89	100.00%

COMENTARIO:

En el contenido de la tabla 15, según el análisis vertical aplicado a la situación financiera se deduce que SERVIPAC S.A.C en el año 2020 cuenta con la aplicación de 25.92% en su Activo corriente y en el activo no corriente con un 74%, tomando como base del 100% al total del activo.

Respecto a sus fondos para este año 2020; se observa que el pasivo corriente la empresa obtuvo recursos ajenos en un 45.18% y en pasivo no corriente se obtuvo un 20.98% dando un pasivo total de 66.17%, lo que se deduce de recursos ajenos ante un patrimonio del 33.83%.

TABLA 16

Cálculo de análisis vertical al estado de resultados

DESCRIPCIÓN		%
Ventas Netas o Ingresos por Servicios	199,795.00	100.00%
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas		
VENTAS NETAS	199,795.00	100.00%
(-) costo de ventas	- 124,250.00	-62.19%
RESULTADO BRUTO	75,545.00	37.81%
(-) Gastos de Venta	- 4,500.00	-2.25%
(-) Gastos Administrativos	- 48,764.00	-24.41%
RESULTADO DE OPERACIÓN	22,281.00	11.15%
(-) Gastos Financieros	-	
(+) Ingresos financieros gravados	-	
(+) Otros ingresos gravados	-	
(+) otros ingresos no gravados	-	
(+) Enajenación de Valores y bienes del Activo Fijo	-	
(-) Costo de enajenación de Valores y bienes de activo Fijo	-	
(-) Gastos diversos	-	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	22,281.00	11.15%
(-) Distribución legal de la Renta	-	
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO	22,281.00	11.15%
(-) Impuesto a la renta	-	
RESULTADO DEL EJERCICIO	22,281.00	11.15%

COMENTARIO:

Según el análisis vertical aplicado a los estados de resultados nos damos cuenta que la empresa SERVIPAC S.A.C. tiene en su mayoría gastos administrativos representados por un 24.41% sobre las ventas netas, por otro lado, sus costos de ventas están representados por un 62.19% sobre las ventas netas.

4.1.3. Proponer nuevas políticas de cobranza y pago mediante una proyección de flujo de caja que impacte eficientemente en la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C 2021.

Según los análisis realizados referidos al grado del manejo de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo, nos damos cuenta que la empresa tiene poca capacidad y liquidez para hacer frente a sus obligaciones y actividades diarias de la empresa, reflejado en los diferentes ratios aplicados tanto para medir su liquidez, como el análisis del manejo de sus cuentas por cobrar.

Para establecer mejoras en las políticas de cobranza, se formularon políticas de control interno sobre la gestión de cuentas por cobrar en SERVIPAC S.A.C.

4.1.3.1. cuentas por cobrar y pago

SERVIPAC S.A.C.				
GERENTE: PACHECO CANCINO JOSE WILMER				
R.U.C: 20603406215				
DIRECCIÓN: JR. IGNACIO MERINO NRO. 212 LA LIBERTAD - PACASMAYO - PACASMAYO				
CONTROL INTERNO				
CUENTAS POR COBRAR				
N°	INDAGACIÓN	ALTERNATIVAS		POLÍTICAS / PROPUESTAS
		SI	NO	
01	¿Cuenta con un flujo donde se refleje el proceso para el cobro de ventas a crédito?		x	Realizar un flujo de proceso de cobranza
02	¿Cuenta con algún método de cobranza para las ventas pendientes de pago?		x	Elaborar políticas de acciones en donde se aplique la entrega y envío de correos electrónicos con anterioridad al vencimiento de periodo de crédito otorgado al cliente
03	¿Cree necesario según el análisis realizado la actualización o cambio en algunas políticas de cobranza en bienestar con su empresa?	x		Elaborar un manual de políticas de cobranza de acuerdo al análisis realizado
04	¿Se comunica a sus clientes el vencimiento de algún pago del bien o servicio?	X		Se propone realizar envíos de correo electrónicos, ya que la empresa solo realiza llamadas solicitando el pago del saldo pendiente.

Fuente: Empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. Elaboración: Los autores

Sondeo para verificar la aceptación de las medidas en la gestión de cuentas por cobrar en la Empresa SERVIPAC S.A.C			
Pregunta	Alternativas		Opinión o comentario
	Si	No	Cada pregunta
1. ¿Cree que es necesario un mejoramiento en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa?	x		Están convencidos que no precisamente una empresa debe estar en mala situación para mejorar ciertos aspectos de la misma.
2. ¿Se pueden ver resultados inmediatos al mejorar la gestión de las cuentas por cobrar?		x	Se conoce que la mejora de una gestión traería mejores resultados a nivel general, pero eso conlleva tiempo y sostenimiento de los cambios de las medidas adoptadas.
3. ¿Estarían de acuerdo con la nueva implementación de nuevas medidas y políticas en bien de un posible mejoramiento de la liquidez en la empresa?	x		Están de acuerdo totalmente, ya que, si la empresa mejora sus políticas, se evitarían problemas futuros.
4. ¿La mejora en la gestión de cuentas por cobrar traería mejores resultados?	x		Se está de acuerdo que, a mejor manejo de las cuentas por cobrar, con ello se mejoraría la liquidez de la empresa y se tendría mejores alternativas para afrontar inconvenientes u obligaciones al menor tiempo posible.
5. ¿Es necesario tener un mejor manejo de la gestión de cuentas por cobrar para evitar problemas con la liquidez?	x		Concuerdan que es necesario tener una mejora en las políticas de cuentas por cobrar ya que así es mayor la posibilidad de que se puedan convertir en efectivo para pagar deudas o poder solventar sus obligaciones.

Fuente: Empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. Elaboración: Los autores

Sondeo para verificar la aceptación de políticas en la gestión de cuentas por cobrar de la Empresa SERVIPAC S.A.C			
JUTERZA DISTRIBUCIONES Y SERVICIOS S.R.L.			
Pregunta	Alternativas		Opinión o comentario
	Si	No	Cada pregunta
1. ¿Está de acuerdo y se encuentra en la capacidad de aceptar las políticas de cobro de la empresa SERVIPAC SAC?	x		De nuestra parte estamos de acuerdo en aceptarlas ya que, si bien al no establecerse políticas de cobranza en muchas ocasiones solo hemos dado por olvidado los pagos, mas no por no contar con la capacidad de pagarlos.
2. ¿Está de acuerdo en qué para otorgar la venta al crédito se considere que el 30% del total de la venta sea al contado y el 70% en un plazo de 30 días?	x		En nuestra situación de empresa estamos de acuerdo, ya que el servicio que brinda servipac es eficiente, y sus precios son justos, por ende, tenemos la capacidad de pago de acorde con las políticas.
3. ¿Está de acuerdo en qué al no cumplir con el periodo señalado por la empresa aún después de los 5 días de prórroga establecida por la empresa, se aplique una tasa de 8% de interés sobre el crédito pendiente?	x		Estamos de acuerdo siempre y cuando la tasa de interés no sea muy elevada, es decir, que sea una tasa adecuada para hacer cumplir con nuestras responsabilidades en el tiempo establecido con su empresa.

Elaboración: Los autores, Datos obtenido de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C.

Sondeo para verificar la aceptación de políticas en la gestión de cuentas por cobrar de la Empresa SERVIPAC S.A.C			
N & G LOGISTICA S.A.C			
Pregunta	Alternativas		Opinión o comentario
	Si	No	Cada pregunta
1. ¿Está de acuerdo y se encuentra en la capacidad de aceptar las políticas de cobro de la empresa SERVIPAC SAC?	x		Según lo que está estableciendo la empresa, si podemos adoptarlas ya que si bien es cierto esto ayuda a que la empresa misma tenga un control más eficiente.
2. ¿Está de acuerdo en qué para otorgar la venta al crédito se considere que el 30% del total de la venta sea al contado y el 70% en un plazo de 30 días?	x		Estamos de acuerdo, sin embargo, nos gustaría que se otorgue un plazo de 5 días más después de la fecha vencida por si pudiera surgir alguna circunstancia.
3. ¿Está de acuerdo en que al no cumplir con el periodo señalado por la empresa aun después de los 5 días de prórroga establecida por la empresa, se aplique una tasa de 8% de interés sobre el crédito pendiente?	x		Sí, ya que esto nos ayudará a ser un poco más responsable con la misma empresa, por otro lado, cabe recalcar que servipac es una empresa eficiente y se optaría por sus políticas que establezca.

Elaboración: Los autores, Datos obtenido de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C.

Sondeo para verificar la aceptación de políticas en la gestión de cuentas por cobrar de la Empresa SERVIPAC S.A.C			
CHIMU AGROPECUARIA S.A			
Pregunta	Alternativas		Opinión o comentario
	Si	No	Cada pregunta
1. ¿Está de acuerdo y se encuentra en la capacidad de aceptar las políticas de cobro de la empresa SERVIPAC SAC?	x		Estamos de acuerdo en acatar con las políticas de crédito y cobranza de parte de nuestro proveedor.
2. ¿Está de acuerdo en que para otorgar la venta al crédito se considere que el 30% del total de la venta sea al contado y el 70% en un plazo de 30 días?	x		Por lo general si estamos de acuerdo, en adquirir el servicio con un anticipo del 30% del total de la venta, y el restante en un plazo de 30 días ya que los precios estimados por parte de servipac son estimados y además brinda un servicio eficiente.
3. ¿Está de acuerdo en que al no cumplir con el periodo señalado por la empresa aun después de los 5 días de prórroga establecida por la empresa, se aplique una tasa de 8% de interés sobre el crédito pendiente?	x		Sí, siempre y cuando la empresa cumpla con las políticas establecidas de enviar avisos antes del tiempo estimado de pago del crédito.

Elaboración: Los autores, Datos obtenido de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C.

Sondeo para verificar la aceptación de políticas en la gestión de cuentas por cobrar de la Empresa SERVIPAC S.A.C			
ZZC SERVICIOS GENERALES E.I.R.L			
Pregunta	Alternativas		Opinión o comentario
	Sí	No	Cada pregunta
1. ¿Está de acuerdo y se encuentra en la capacidad de aceptar las políticas de cobro de la empresa SERVIPAC SAC?	x		Sí, ya de esa manera, no solo SERVIPAC S.A.C tendría control sobre sus cuentas por cobrar si no que con nosotros mismo nos establecerán fechas para hacer frente con nuestros pagos.
2. ¿Está de acuerdo en que para otorgar la venta al crédito se considere que el 30% del total de la venta sea al contado y el 70% en un plazo de 30 días?	x		Contamos con la capacidad de pago y vemos justo que el pago al contado sea con el 30%.
3. ¿Está de acuerdo en que al no cumplir con el periodo señalado por la empresa aun después de los 5 días de prórroga establecida por la empresa, se aplique una tasa de 8% de interés sobre el crédito pendiente?	x		Sí, ya que así nos incentivaría a poder cumplir en el tiempo establecido, evitando así deudas con servipac que es un proveedor eficiente.

Elaboración: Los autores, Datos obtenido de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C.

COMENTARIO:

Respecto a la primera pregunta, el fin es apoyar el mejoramiento de la gestión de la empresa, pues a largo plazo sería una decisión acertada, ya que beneficiaría grandemente a la liquidez de la misma.

Con respecto a la segunda pregunta, se pretende adoptar por medidas que mejoren la gestión de cuentas por cobrar, obteniendo resultados no de manera rápida, pero sí de manera segura, de tal modo que, si se siguen recomendaciones, estas a su vez sirvan de guía y orientación para la implementación de nuevas políticas, así como la mejora de otras que en conjunto permitan obtener resultados positivos.

En la tercera se considera adoptar por políticas de cobranza que ayuden a mejorar, para que la organización pueda solventar sus compromisos a corto plazo, o incluso cubrir los financiamientos a terceros a lo que recurrieron en periodos anteriores.

Por lo anteriormente mencionado en el sondeo de las preguntas se tiene un respaldo a la intención de la entrevista, ya que el entrevistado están al tanto de los beneficios al adoptar y mejorar las nuevas políticas o propuestas que permitan mejorar la gestión de las cuentas por cobrar, que es justamente lo que se requiere lograr a prioridad de los resultados que podamos tener más adelante.

De la misma manera a realizar el sondeo de preguntas a los principales clientes a los que se les otorga mayores créditos, se tuvo como resultado que en su mayoría las empresas a las que tenemos como principales clientes potenciales no les afectaría mucho, ya que la causa por la que en muchas ocasiones se tardan en hacer frente a su deuda es debido a que se olvidan de la fecha límite de pago, resultado también de que SERVIPAC S.A.C no realiza llamadas de atención hacia el cliente, debido a que se mantiene una amistad estrecha entre el cliente y el gerente, sin embargo al aplicar las diversas políticas de cobro la empresa si estaría de acuerdo y si tendrían la capacidad de pago para lograr cumplir con sus obligaciones que establezca SERVIPAC S.A.C al otorgar la venta al crédito.

4.1.3.2. Propuesta de políticas de cobranza que impacten eficientemente en la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo.

Después de la entrevista aplicada al administrador de la empresa SERVIPAC S.A.C describimos el dominio de las cuentas por cobrar de acuerdo a los términos de crédito acordados con el gerente de la entidad.

SERVIPAC S.A.C se encuentra obligada a realizar la emisión respectiva del comprobante de pago a favor del cliente sea éste persona natural o jurídica por cada venta de servicios.

1. Se realiza la cotización del servicio para la previa facturación en caso se acepte el ente establecido del servicio o producto.
2. El cliente realiza la cancelación del comprobante de pago, en el caso de ser a crédito, se dirige al encargado para la emisión de sus deudas expresando el monto total de lo otorgado a crédito según los términos de venta al crédito establecidas por la empresa.

TÉRMINOS DE CRÉDITO

PLAZO DE CRÉDITO OTORGADO	Se trabaja con créditos de tiempo establecido según lo siguiente: 30% cuando se brinda el servicio y el 70% a un plazo de 30 días
LÍMITE DE CRÉDITO OTORGADO	Según la aprobación del gerente y la capacidad de pago de los clientes.
CUENTAS INCOBRABLES	La organización posee procedimientos en el manejo de cuentas incobrables.
INTERESES MORATORIOS	La organización establece un total de 8% de tasa de interés moratoria, después de los 5 días de prórroga.

Para dar cumplimiento se realizó los flujo de caja para el periodo 2021 (Desde el mes de Diciembre) y 2022 proyectados, tomando en cuenta como base las propuestas de cambio en las políticas de ventas a crédito, que por cada venta se realizará el cobro al contado del 30% del total de la venta y la diferencia en un plazo de 30 días, de igual manera en base al análisis de pago con respecto a sus compras se tendría la

facilidad de pagarlas en menos tiempo del que se tiene establecido, en este caso se podría optar por realizar los pagos a nuestros proveedores en 90 días.

4.1.3.2.1. Reportes de cobros y pagos del año 2021 y 2022 (Proyectado)

TABLA 17

Reportes de compras, sueldos, impuestos en base a sus cobranzas – Periodo 2021

	COBRANZAS	COMP. MENS.	TOTAL IMP. A PAGAR	REMUNERACIÓN	SALDO FINAL
ENERO	10,195.00	2,903.00	2,045.92	3,473.43	1,772.65
FEBRERO	17,111.00	4,801.75	1,618.73	3,473.43	7,217.09
MARZO	25,827.00	9,475.75	3,772.75	3,457.82	9,120.68
ABRIL	26,007.00	13,570.00	2,206.05	3,473.43	6,757.52
MAYO	20,527.00	13,744.75	2,018.56	3,473.43	1,290.26
JUNIO	16,927.00	15,783.50	908.81	4,376.33	-4,141.64
JULIO	22,760.50	16,529.25	1,909.77	4,376.33	-54.85
AGOSTO	24,705.50	15,913.75	1,954.02	4,376.33	2,461.40
SEPTIEMBRE	20,958.00	17,582.00	2,000.55	4,376.33	-3,000.88
OCTUBRE	25,299.50	20,119.50	2,287.42	4,376.33	-1,483.75
NOVIEMBRE	31,993.00	20,059.25	3,613.62	4,376.33	3,943.80
DICIEMBRE	28,393.00	15,283.50	4,636.41	4,376.33	4,096.76

NOTA: Elaboración propia

TABLA 18

Reportes de compras, sueldos, impuestos en base a sus cobranzas – Periodo 2022

	COBRANZAS	COMP. MENS.	TOTAL IMP. A PAGAR	REMUNERACIÓN	SALDO FINAL
ENERO	31,867.00	12,935.20	2,507.54	4,376.33	12,047.93
FEBRERO	23,123.00	9,192.20	3,279.97	4,376.33	6,274.50
MARZO	23,496.60	11,987.20	1,822.24	4,376.33	5,310.83
ABRIL	24,975.40	13,955.55	1,717.29	4,376.33	4,926.23
MAYO	22,558.10	15,649.60	2,181.10	4,376.33	351.07
JUNIO	19,826.90	13,526.95	1,261.65	4,376.33	661.97
JULIO	17,870.00	13,493.30	1,841.04	4,376.33	-1,840.67
AGOSTO	21,987.00	13,490.00	2,173.23	4,376.33	1,947.44
SEPTIEMBRE	21,384.70	13,740.00	2,172.24	4,376.33	1,096.13
OCTUBRE	22,919.30	14,890.00	1,312.17	4,376.33	2,340.80
NOVIEMBRE	21,895.80	16,300.00	1,289.89	4,376.33	-70.42
DICIEMBRE	25,020.20	16,785.00	3,883.85	4,376.33	-24.98

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO

En las tablas 17 y 18, se desarrolla las cobranzas de acuerdo al cambio de las políticas propuestas por lo tanto en comparación con los datos anteriores, podemos apreciar el cambio en los saldos finales por cada mes, dicho cambio se ve reflejado debido a la aplicación de las nuevas políticas mencionadas anteriormente en base a lo estudiado, por lo que se refleja una mejora económica de SERVIPAC S.A.C.

1.1.3.1.2.2. Flujo de caja proyectado al 2021-2022

TABLA 19

Flujo de caja proyectado – Periodo 2021

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS DE CAJA	10,195.00	17,111.00	25,827.00	26,007.00	20,527.00	16,927.00	22,760.50	24,705.50	20,958.00	25,299.50	31,993.00	28,393.00	270,703.50
VENTAS AL CONTADO	10,195.00	17,111.00	25,827.00	26,007.00	20,527.00	16,927.00	22,760.50	24,705.50	20,958.00	25,299.50	31,993.00	28,393.00	270,703.50
EGRESOS OPERATIVOS	10,245.02	11,861.85	18,554.99	33,535.15	27,867.66	24,060.81	31,015.37	24,212.87	25,927.65	28,752.02	30,017.97	26,265.01	292,145.09
COMPRAS	2,903.00	4,801.75	9,475.75	26,007.00	20,527.00	16,927.00	22,760.50	15,913.75	17,582.00	20,119.50	20,059.25	15,283.50	192,360.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4,613.43	4,613.43	4,597.82	4,613.43	4,613.43	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	61,665.85
SUELDOS	3,473.43	3,473.43	3,457.82	3,473.43	3,473.43	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	47,985.85
ARRENDAMIENTO	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
SERVICIOS BÁSICOS	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	1,680.00
GASTOS DE VENTAS	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
OTROS EGRESOS	2,378.59	1,925.40	4,131.42	2,564.72	2,377.23	1,267.48	2,388.54	2,432.79	2,479.32	2,766.19	4,092.39	5,115.18	33,919.24
IGV	1,339.02	951.41	2,917.53	1,468.98	1,253.29	179.54	1,054.83	1,052.85	1,302.56	1,525.42	2,781.76	3,804.41	19,631.59
I.R	203.90	138.00	378.22	260.07	205.27	169.27	285.94	208.17	220.99	285.00	354.86	355.00	3,065.01
ONP	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	1,452.00
AFP	358.67	358.67	358.67	358.67	358.67	358.67	478.77	478.77	478.77	478.77	478.77	478.77	5,024.64
ESSALUD	356.00	356.00	356.00	356.00	439.00	439.00	448.00	572.00	356.00	356.00	356.00	356.00	4,746.00
SALDO DE CAJA DEL MES	-50.02	5,420.42	7,272.01	-7,528.15	-7,340.66	-7,133.81	-8,254.87	492.63	-4,969.65	-3,452.52	1,975.03	2,127.99	-21,441.59
SALDO ACUMULADO DEL MES ANTERIOR	14,318.89	14,268.87	19,689.30	26,961.31	19,433.16	12,092.50	4,958.69	-3,296.18	-2,803.55	-7,773.20	-11,225.72	-9,250.70	14,318.89
SALDO FINAL DE CAJA	14,268.87	19,689.30	26,961.31	19,433.16	12,092.50	4,958.69	-3,296.18	-2,803.55	-7,773.20	-11,225.72	-9,250.70	-7,122.70	-7,122.70

NOTA: elaboración propia

TABLA 20
Flujo de caja proyectado – Periodo 2022

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS DE CAJA	31,867.00	23,123.00	23,496.60	24,975.40	22,558.10	19,826.90	17,870.00	21,987.00	21,384.70	22,919.30	21,895.80	25,020.20	276,924.00
VENTAS AL CONTADO	31,867.00	23,123.00	23,496.60	24,975.40	22,558.10	19,826.90	17,870.00	21,987.00	21,384.70	22,919.30	21,895.80	25,020.20	276,924.00
EGRESOS OPERATIVOS	21,667.74	18,697.17	20,034.44	21,897.84	24,055.70	21,013.60	21,679.44	22,008.33	22,257.34	22,547.27	23,934.99	27,013.95	266,807.81
COMPRAS	12,935.20	9,192.20	11,987.20	13,955.55	15,649.60	13,526.95	13,493.30	13,490.00	13,740.00	14,890.00	16,300.00	16,785.00	165,945.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	5,516.33	66,195.96
SUELDOS	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	4,376.33	52,515.96
ARRENDAMIENTO	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
SERVICIOS BÁSICOS	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	1,680.00
GASTOS DE VENTAS	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
OTROS EGRESOS	2,866.21	3,638.64	2,180.91	2,075.96	2,539.77	1,620.32	2,319.81	2,652.00	2,651.01	1,790.94	1,768.66	4,362.62	30,466.85
IGV	1,796.64	2,577.97	1,087.02	1,010.29	1,405.83	543.05	1,046.44	1,273.73	1,464.25	610.17	608.03	3,050.85	16,474.27
I.R	233.90	225.00	258.22	230.00	215.27	158.60	225.60	206.50	230.99	225.00	204.86	356.00	2,769.94
ONP	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00	1,452.00
AFP	358.67	358.67	358.67	358.67	358.67	358.67	478.77	478.77	478.77	478.77	478.77	478.77	5,024.64
ESSALUD	356.00	356.00	356.00	356.00	439.00	439.00	448.00	572.00	356.00	356.00	356.00	356.00	4,746.00
SALDO DE CAJA DEL MES	10,199.26	4,425.83	3,462.16	3,077.56	-1,497.60	-1,186.70	-3,809.44	-21.33	-872.64	372.03	-2,039.19	-1,993.75	10,116.19
SALDO ACUMULADO DEL MES ANTERIOR	- 7,122.70	3,076.55	7,502.39	10,964.55	14,042.11	12,544.51	11,357.81	7,548.37	7,527.04	6,654.40	7,026.43	4,987.23	-7,122.70
SALDO FINAL DE CAJA	3,076.55	7,502.39	10,964.55	14,042.11	12,544.51	11,357.81	7,548.37	7,527.04	6,654.40	7,026.43	4,987.23	2,993.49	2,993.49

NOTA: Elaboración propia

COMENTARIO:

Según la tabla 19 y 20, se realizó un flujo de caja proyectado tomando como base las propuestas de políticas propuestas donde se obtuvo para el año 2021 se tendría un saldo negativo de S/. 7, 122.70 esto debido a que la empresa empezaría a tomar en cuentas las políticas de crédito y cobranza desde el mes de diciembre, sin embargo, es importante recalcar que para el periodo 2022 se ve un saldo positivo de S/. 2. 993.49, lo que demuestra que si se siguen aplicando las políticas propuestas la empresa podrá tener un flujo de caja favorable para los siguientes periodos.

A partir de los resultados que se podrían obtener al aplicar las propuestas con ello también se disminuiría las cuentas por cobrar de la empresa y sus pagos pendientes a los proveedores, comenzando a tener más liquidez para lograr cumplir sus responsabilidades de corto plazo y a las deudas con terceros, sin necesidad de incurrir en financiamiento a terceros.

VAN

TABLA 21

Cálculo de Valor Actual Neto (VAN)

MESES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
FINANCIAMIENTO	3,076.55	7,502.39	10,964.55	14,042.11	12,544.51	11,357.81	7,548.37	7,527.04	6,654.40	7,026.43	4,987.23	2,993.49
TASA DE INTERÉS	30%											
VAN	27,795.62											

NOTA: Elaboración propia

En base a lo aplicado en la mejora de las políticas de cobro propuestas reflejado en la tabla 21 tomamos los saldos totales de cada mes se aplica a los totales una tasa de interés del 30%, obteniendo así un VAN positivo valorizado en un monto de S/. 27, 795.62 por lo tanto, concluimos que la empresa es rentable y aceptable, siempre y cuando se aplique los diferentes cambios de políticas de cobranza dentro de la empresa.

TIR

TABLA 22

Cálculo de Tasa interna de Retorno (TIR)

MESES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
FINANCIAMIENTO	-3,076.55	7,502.39	10,964.55	14,042.11	12,544.51	11,357.81	7,548.37	7,527.04	6,654.40	7,026.43	4,987.23	2,993.49
TASA DE INTERÉS	30%											
TIR	279%											

NOTA: Elaboración propia

La empresa Servipac S.A.C en base a lo aplicado en el análisis de Valor Actual Neto, reflejado en la tabla 22, obtenemos una tasa interna de retorno (TIR) positivo de 279% siendo esta mayor de la tasa mínima de rentabilidad exigida, por lo que se deduce que la empresa es viable.

4.1.4. Determinar la relación de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo, 2021.

HIPÓTESIS PLANTEADAS:

H0: No existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C 2021

H1: Existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C, 2021.

TABLA 23:

Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de SERVIPAC S.A.C

		Gestión de cuentas por cobrar	Liquidez
Gestión de cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	,874*
	Sig. (bilateral)		0.005
	N	6	6
Liquidez	Correlación de Pearson	,874*	1
	Sig. (bilateral)	0.005	
	N	6	6

Fuente: Datos obtenidos de la muestra

CRITERIO:

- Si el valor de P es mayor a 0.05, se acepta H0
- Si el valor de P es menor a 0.05, se rechaza H0.

COMENTARIO:

El valor de P es menor a 0.05, esto significa que se rechaza la hipótesis nula, de esta manera se determina que existe relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo. 2021

Así mismo, se adquirió un coeficiente de correlación de 0.874, el que indica que la relación es positiva lineal alta. Se puede decir que la gestión de cuentas por cobrar influye en gran porcentaje sobre la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C. debido al análisis, no se aplican buenas políticas de cobranza, lo que los conlleva a tener problemas al momento de poder cumplir con nuestras cuentas por pagar en corto plazo.

DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE DE TRANSPORTE SERVIPAC SAC. A TRAVÉS DE LA ENTREVISTA APLICADA AL GERENTE Y CONTADOR.

TABLA 24

Entrevista aplicada

PREGUNTA	RESPUESTA GERENTE	RESPUESTA CONTADOR	COMENTARIO
¿La empresa cuenta con procedimientos contables y políticas bien establecidas para la gestión de cuentas por cobrar?	SERVIPAC SAC, en lo mencionado por el interrogado, sustenta que no presentan políticas y procedimientos definidos con respecto al control y la gestión de cuentas por cobrar, es decir que las políticas que actualmente se usa en la empresa son acuerdos verbales, ocasionando inconsistencias.	No, los acuerdos para entregar una venta al crédito se realizan de manera verbal, en relación del cliente y el gerente.	Se constató que la empresa de transporte SERVIPAC SAC, no cuenta con un manual de política y cobranza, bien definido y detallado dentro de la empresa, por lo que se debe tomar las respectivas medidas o acciones para la eficiencia, eficiencia y efectividad de la gestión de cobranza.
¿Dentro de la cartera de clientes de crédito, cuáles clientes consideran más importantes la empresa y en base a qué parámetros los mide o clasifica?	Según el entrevistado dentro de la cartera de clientes se encuentra la empresa JUTERZA DISTRIBUCIONES Y SERVICIOS S.R.L. y CHIMU AGROPECUARIA S.A. y no se clasifica por ningún parámetro solo por estimación de fidelidad del cliente.		La empresa debe establecer parámetros de sus clientes no solo por su fidelidad sino también por el nivel de pago de cada uno de ellos teniendo en cuenta las políticas de pago de la empresa.

¿Existen políticas de crédito intrínsecamente en la empresa?

La empresa de transporte SERVIPAC S.A.C no presenta lineamientos, tampoco se identificó políticas de crédito establecidas en un documento para su regularización, sin embargo, existe pactos verbales entre los socios para cancelar las cuentas no pagadas por las ventas a créditos acordando una fecha correspondiente, evidenciando que existen inconvenientes por darse de esta manera.

No, solo los establecen verbalmente entre el cliente y el gerente más no se encuentra documentado a conocimiento de toda la empresa.

Regularizar funciones y obligaciones en la compañía para que las cuentas por cobrar no queden sin ser canceladas.

¿Cree que al contar con políticas y procedimientos se reduciría el riesgo de liquidez?

Si, ya que se tendría el control del plazo de pago de los clientes.

El contador de la empresa expuso que los procedimientos que se establezcan dentro de la empresa contribuirían para minimizar el riesgo en la falta de liquidez, ya que se establecería fecha exacta de para el cobro de dichas cuentas.

El aplicar un control de políticas de cobranza en la organización permitirá reducir el riesgo de liquidez, evitaría dentro de la empresa quedarnos sin liquidez.

¿Qué medidas o acciones aplica la empresa para reducir el nivel de morosidad?

Las acciones que toma la empresa son realizar llamadas telefónicas o emitir correos a la empresa para hacer presente su pago de deuda.

No ocurre ninguna medida basada en políticas, simplemente se hace la insistencia del pago por parte de la empresa.

Establecer medidas necesarias, como las políticas de cobranza y morosidad, para el caso en el que no se realice el pago correspondiente de las deudas pendientes de los clientes.

¿Cómo Gerente / Contador en qué actividades participa dentro de la administración de las ventas al crédito?

Como gerente de la empresa me encargo más que todo de evaluar a los clientes y realizar el acuerdo para realizar las ventas a crédito.

Realizar seguimiento a las cuentas por cobrar para tener pendiente de quienes son los que están pendientes de cobro dentro de la empresa.

Establecer estrategias de funciones más óptimas en ambos casos, dependiendo de políticas y funciones establecidas en un manual de cuentas por cobrar.

¿De qué manera se realizan las ventas a crédito?

Las ventas al crédito se realizan mediante acuerdo entre el cliente y el gerente a Trávez de las cotizaciones emitidas en una página web, y el proceso de aceptación de las ventas, esto es de conocimiento tanto del gerente y el contador, sin embargo, esta no se encuentra documentada de cuál sería el proceso a seguir.

Se realizan estableciendo acuerdos de manera verbal, entre el que establece las ventas, analizando las diferentes cotizaciones que se le emite al cliente para que apruebe la mejor según su conveniencia.

Establecer flujos donde se describa de una forma documentada y organizada el proceso al realizar y otorgar una venta a crédito.

¿Tiene conocimiento si la empresa posee políticas de descuentos a partir de ciertos montos en la adquisición del servicio?

Los descuentos otorgados son establecidos verbalmente en relación con el monto de compra y por pedido del cliente, en este caso la empresa chimú en su mayoría de compras se le otorga un 30% de descuento según el monto de compras, que corresponde en su mayoría el 2% de cada precio.

La empresa en su mayoría de ventas solo cuenta con un monto establecido en su mayoría que corresponde al 2% de cada precio, esta se establece verbalmente más no está documentada ni tomada como una política.

Establecer descuentos fijos, teniendo en cuenta el monto de compra o límites de montos para cada uno de los descuentos.

¿Considera que se debe de tener un nivel alto de efectivo para hacer frente a las obligaciones diarias de la empresa?

Si, ya que nos ayudará a minimizar moras con otros pagos y con ello mismo la falta de dinero para hacer frente a los diversos gastos a los que se incurren constantemente.

El efectivo de una empresa es muy vital ya que nos ayuda a disolver algunos gastos que se tiene día a día dentro del funcionamiento de la empresa, por lo tanto, es muy importante, pues sin ello la empresa no estaría funcionando, ni solventando sus gastos de la manera correcta.

Aplicar diversas estrategias de gestión para que la empresa no presente falta de liquidez, a través de la aplicación de políticas y acuerdos documentados en tanto al beneficio de la empresa y el cliente.

¿Desarrollan dentro de la empresa un fondo de maniobra para garantizar la liquidez y solvencia a un corto plazo?

No, no se aplica ya que no se ha tomado en cuenta aun solo se define la cantidad de liquidez a través de los ingresos que se recibe dentro de la empresa.

Hacer de conocimiento a los integrantes interesados en las áreas correspondientes que un fondo de maniobra es de suma importancia ya que va en relación con el activo corriente de la empresa financiada con las deudas a largo plazo.

¿Se realizan análisis de los estados financieros a través de ratios de rentabilidad y solvencia?

No, en cuanto al análisis de ratios no tengo conocimiento muy bien de lo que se mide, ya que esa información es de la parte de contabilidad.

En la empresa no se aplica el análisis de ratios, ya que como se menciona anteriormente solo se mide la liquidez de acuerdo a ingresos dentro de la empresa, sin embargo, son una herramienta fundamental para medir de manera más precisa si la empresa cuenta con a la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones que incurre la empresa.

En vista de que la empresa no aplica ningún tipo de ratio para analizar la rentabilidad de la empresa, se puede tener en cuenta que si aplicaríamos esos tipos de análisis, que nos permitirán tener un mejor detalle de cómo se encuentra actualmente la empresa en comparación con periodos anteriores evitando así reducir la falta de liquidez.

¿Tiene conocimiento o aplica herramientas de viabilidad y rentabilidad dentro de su empresa como el VAN y TIR?

No se aplican herramientas de viabilidad dentro de la empresa.

Los análisis financieros de la empresa deben ser vitales, por lo que se incurrirá al análisis de VAN y TIR para encontrar la viabilidad de la empresa.

¿Considera que al obtener mayores cuentas por cobrar sus ingresos mostraron un descenso en sus ingresos?

Si, ya que los pagos se postergaron a largo plazo.

Si, ya que el pago del servicio o de las ventas se verán postergadas a largo plazo.

El tener muchas cuentas por cobrar puede ser deficiente para una empresa, ya que puede existir una contracción del dinero en efectivo.

¿Al tener una liquidez deficiente en que se basa para hacer frente a sus gastos que incurren en cada periodo?

En muchas ocasiones hemos incurrido en nuestros bolsillos para hacer frente a nuestros gastos diarios de la empresa.

Se incurre en un prestamos de dinero del propio gerente hacia la empresa, lo que ayuda a cumplir con las obligaciones diarias de la empresa.

Evitar que la empresa se queda sin liquidez, aplicando diversas estrategias de análisis económicos evitando que estas deficiencias sigan dentro de la empresa.

NOTA: Elaboración propia

V. DISCUSIÓN

Esta investigación posee el fin de manifestar la importancia que tiene una eficiente gestión de cobranzas dentro de una entidad, así como también busca mostrar la relación de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo, 2021.

La discusión que se muestra, profundiza la importancia y la relevancia de los resultados, los cuales se presentan de manera detallada con diversos argumentos científicos, por otro lado, las interpretaciones se desarrollan según los argumentos de los trabajos previos.

Asimismo, con respecto al análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa SERVIPAC S.A.C se pudo determinar que el grado de morosidad con el que se cuenta es del 20% debido a que existen facturas emitidas a crédito que superan los S/. 3, 500.00 por lo que se corre el riesgo de no ser cobradas en el tiempo establecido, por otro lado, se especifica que los créditos refinanciados corresponden a un 69.53%, esto debido a que la misma están utilizando procedimientos de cobranzas no muy eficientes. Este resultado concuerda con Zamora. B & Diaz. R (2019), quien también mostró que la empresa N&V S.A.C muestra un grado de morosidad del 35% debido a que otorga mayores créditos según el volumen de mercaderías, por otro lado, muestra que existen políticas internas de crédito y cobranzas desactualizadas desde el año 2016.

En cuanto al indicador periodo promedio de cobranza aplicado, se refleja que la empresa emplea un promedio de tiempo de 52.91 días para financiar a sus clientes, es decir el periodo que se maneja para poder cobrar las ventas a créditos otorgadas, es el tiempo determinado en el que la empresa recupera su dinero para poder seguir invirtiendo o para hacer frente a sus obligaciones, sin embargo, es necesario recalcar que los montos dados a crédito son bajos y que podrían ser cancelados en menor periodo de crédito, por lo que demuestra una línea de cobranza muy flexible. De la misma manera se obtuvo que el periodo medio de pago es de 129.27 días, es decir el tiempo en que tarda financiar las compras que se realiza en cada periodo mensual es flexible y que a través de esa ventaja puede financiar sus deudas, por otro lado, se debe tener en cuenta que las cuentas por pagar aumentan ya que se posponen

los pagos hacia nuestros proveedores. Estos resultados van de acorde con Reyes, Y (2019), quien mostró que la empresa AVTING S.A. convierte sus deudas por cobrar en efectivo en un periodo de 248 días, esto debido a que presentaban dificultades tanto en la gestión de cobranzas y créditos esto a causa de la falta de responsabilidades y compromiso con las políticas establecidas en su manual de políticas dentro de la empresa.

Por otro lado con respecto al segundo objetivo específico de la presente investigación, el cual es analizar la liquidez de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C, se realizó la aplicación de ratios para poder analizar la escenario actual de la empresa, de acorde con los resultados se determinó que la liquidez con la que cuenta la empresa SERVIPAC S.A.C es de 0.57, lo que nos quiere decir que la agilidad con la que cuenta para poder cumplir con sus responsabilidades en un tiempo menor a un año es deficiente, es decir que al finalizar del periodo solo puede cubrir el 57% de sus deudas obtenidas, esto debido a que las políticas de cobranza no están bien establecidas para el beneficio de la entidad y a esto se le suma la incorrecta gestión de cuentas por cobrar. De igual manera se concuerda con los autores Vásquez. E & Vega. E (2016), quien también mostró que la empresa Consermet S.A.C contaba con un índice de liquidez correspondiente a un 0.83, es decir que las deudas a corto plazo de la empresa sobrepasan la disponibilidad de pago, y que consigo mismo posee liquidez insuficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. De la misma manera los autores Martínez. C & Odar. L (2019), nos dice que la empresa CORPORACIÓN BOLSIPOL S.A.C presenta una liquidez de 0.96 en el 2017 y 1.12 para el periodo 2018, es decir que la empresa puede afrontar a sus deudas operativas ya que por cada sol de deuda tenía S/. 1.12 y para el año 2018 S/. 0.96 céntimos lo que relativamente se considera aceptable.

Además, se determinó que se cuenta con un fondo de maniobra correspondiente a un saldo negativo de S/. -32, 461.00, es decir que no cuenta con recursos financieros suficientes para llevar a cabo sus acciones en un corto plazo, por lo mismo SERVIPAC S.A.C no cuenta con la capacidad suficiente ya que su activo corriente de la empresa es inferior a su pasivo, esto debido a que la empresa tiene una política de pago muy flexible, es por ello que las cuentas por pagar ascienden, lo mismo con las cuentas por cobrar, notándose un fondo de maniobra negativa y no benéfica para

la empresa. Este resultado es respaldado por el autor Gonzales. M (2018), nos dice que la empresa Grupo Corí presenta un fondo de maniobra negativo de S/. -1, 134, 064 esto debido a que las obligaciones financieras de la empresa simbolizan el 55% del total de su pasivo corriente.

Por consiguiente, la empresa SERVIPAC S.A.C muestra un 0.57 correspondiente a la prueba ácida, esta situación nos afirma una vez más que la empresa presenta problemas para lograr cumplir con sus exigencias de corto plazo, es decir que SERVIPAC S.A.C no se encuentra apta para cancelar la totalidad de sus pasivos a corto plazo, esto teniendo en cuenta que la empresa no muestra saldo de inventario en sus EE. FF, a través de los resultados obtenidos concordamos con Zamora. B & Diaz, I (2019) quien obtiene una prueba ácida de 0.24 para la empresa N&V S.A.C. afirmando que no cuenta con la capacidad de crear liquidez por lo que tampoco podría lograr cumplir con sus responsabilidades sin utilizar sus existencias que tenía en inventario.

De la misma manera se presenta un índice de solvencia de 1.5, lo que muestra que la entidad posee la capacidad de generar fondos para atender las obligaciones adquiridas con terceros, si bien se demuestra así que SERVIPAC S.A.C es una empresa solvente pero no genera liquidez suficiente para poder hacer frente a las obligaciones de corto plazo debido a que las inversiones en bienes de capital de la empresa son mayores a las existencias e inversiones circulantes de la misma. Por ello si se tuviera una gestión de cobros más eficiente entonces las inversiones circulantes de la empresa serían más eficiente, entonces SERVIPAC S.A.C sería una empresa solvente y a la vez tendrá la capacidad de generar una liquidez aceptable y con ello se disminuiría las cuentas por pagar a corto plazo. Los autores Palacios. C & Estrada. V (2015), indica que la empresa PROMOLOGICS S.A. presenta un índice de solvencia de 1.08, indicando así que la empresa se encuentra solventada por terceros, por otro lado, muestra que mediante su estado financiero se evidencia que posee en su mayoría obligaciones con cuentas relacionadas, es decir que sus deudas en su mayoría son con familiares que aportaron a la empresa.

Por consiguiente, a través del análisis vertical aplicado a la empresa se presenta que en lo que corresponde al periodo 2020 el uso de los fondos fue de un 25.92% en el

activo corriente y en el activo no corriente fue de 74.08%. Entonces podemos decir que, siendo una empresa de servicio, dichos porcentajes en su gestión es favorable pero no se considera óptima ya que la orientación del porcentaje de su activo corriente está en base a las cuentas por cobrar en comparación de su efectivo y equivalente de Efectivo, en el mismo sentido el origen de fondos en el pasivo corriente, SERVIPAC S.A.C muestra que obtuvo recursos ajenos en un 45.18% y en el pasivo no corriente se muestra un 20.98% dando un pasivo total de 66.16% de recurso ajenos ante un patrimonio de 33.83%, demostrando así que SERVIPAC S.A.C obtiene el origen de fondos a través de terceros y no de la misma empresa. En cuanto al análisis aplicado al estado de resultados el porcentaje de costos de ventas llegó al 62.19% y 24.41% con respecto a los gastos administrativos generando así un resultado de operación de 11.15%, lo que nos deja evidencia de una gestión moderada, pues se tiene el control tanto de los gastos de ventas y administrativos. De la misma manera los autores Chacón. D & Villalobos. M (2019), realizó el análisis vertical para los periodos 2016 y 2017 mostrando así que la empresa tuvo un descenso de su cuenta 10 en 23% lo que equivale a un S/ 57, 794 a raíz que la gestión de cobranza de las ventas verificadas tuvo un proceso lento, por ello perjudico a que se acumulara un 81% que se representa con un S/ 241, 812 en cuentas por cobrar, las cuales son cartera vencida, cartera activa y cartera dudosa. Como resultado de esta gestión la organización por falta de liquidez empezó a tomar créditos de terceros en 26% a corto plazo y 44% a largo plazo, adicionalmente la falta de compromiso tributario en 12%, siendo preocupante para la entidad en llegar a presentarse a futuro como sobre endeudada.

De acuerdo a los resultados obtenidos en base al primer objetivo general para determinar la relación de la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de SERVIPAC S.A.C, se toma en cuenta que existe una relación positiva alta y significativa según el coeficiente de correlación de Spearman (0.874), con respecto a estos resultados se da a entender que el manejo de una eficiente gestión de cuentas por cobrar es un aspecto importante para que SERVIPAC S.A.C presente una buena liquidez, la relación que existe entre las dos variables es directa ya que si se mejora la gestión de cobros se podrá hacer frente a las obligaciones de la misma empresa, por ende mejorará su capacidad de pago hacia sus proveedores. Estos resultados van en

relación con González. M (2018), quien en su investigación muestra la relación significativa entre la variable de Gestión de Cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CORRI S.A.C, además se menciona que se tiene una gestión de cuentas por cobrar deficiente debido a que no presenta políticas constituidas. A su vez Martínez. V (2005) en el libro Administración de las cuentas por cobrar nos dice que, “Las operaciones a crédito fortalecen las ventas, pero pueden involucrar un serio inconveniente financiero para las tesorerías sino se posee una adecuada administración de los cobros” (p.03).

Se tiene la expectativa de que esta investigación se use en un futuro como una herramienta para solucionar esta problemática en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo, asimismo aportar que una eficiente gestión de las políticas de cobranza influye directamente en la liquidez de las empresas.

VI. CONCLUSIONES

1. Al examinar los reportes de cobranzas mensuales se observa que no cubren la totalidad de los gastos, existiendo una gestión de cobranza deficiente, incidiendo de forma directa en la capacidad de pago de la empresa, esto se ve evidenciado al aplicar el ratio periodo promedio de cobranza el cual es de 53 días , lo que representa un periodo poco favorable para la liquidez de SERVIPAC S.A.C..
2. En base al análisis de documentos obtenidos del área de contabilidad se determinó que la empresa SERVIPAC S.A.C, al calcular el ratio de fondo de maniobra presenta un saldo negativo de -S/ 32, 461.00 , en tanto los resultados obtenidos al aplicar los ratios de liquidez se obtuvo un 0.57, concluyendo que estos no son favorables debido a que el resultado es menor a lo estimado para tener una liquidez eficiente.
3. Por otro lado, concluimos que si la empresa SERVIPAC S.A.C opta por una eficiente gestión de cuentas por cobrar según los análisis realizados y las propuestas de políticas establecidas, la empresa periódicamente mejorará y no solo se mostrará solvente, además que también generará suficiente liquidez para hacer frente a sus pasivos corrientes y sus compromisos principales.
4. Según los datos estadísticos de Spearman se concluye que la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la empresa SERVIPAC S.A.C, ya que presenta un nivel de correlación de 0.874 considerándolo significativo, esto quiere decir que si la empresa SERVIPAC S.A.C utiliza de manera más responsable y teniendo en cuentas las diversas políticas tendrá una mejora en la liquidez de la empresa por ende sus obligaciones con terceros tendrán un descenso favorable para la misma.

VII. RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones van dirigidas en especial al dueño y gerente de la empresa SERVIPAC S.A.C, así como para las respectivas empresas de interés y comunidad investigadora.

Se recomienda ejecutar un estudio de análisis de ratios periódicamente para determinar el índice de morosidad, el periodo medio de pago y el periodo medio de cobranza que la empresa va presentando según sus operaciones, para analizar el nivel de mejora en la aplicación de sus políticas de cobranza.

Para la mejor toma de decisiones en SERVIPAC S.A.C se recomienda realizar un estudio del estado de situación financiera para poder determinar el grado de liquidez, a través de ratios como fondo de maniobra, prueba ácida y solvencia, obteniendo así el resultado que permita analizar la capacidad de pago de la empresa que va presentando periódicamente, además se sugiere que cuando exista un margen de utilidad apropiado, esta se reinvierta para cerrar deudas de corto plazo.

Las políticas de cobro de la empresa deben ser establecidas mediante un manual de cobranza, siendo estos más rígidos, poniendo énfasis en el recordatorio, insistencias y seguimientos a los clientes que se les concede el crédito, de esa manera se puede agilizar el cobro y con ello contar con una liquidez eficiente para cumplir con las actividades continuas de la organización.

Se recomienda a la gerencia tener presente la importancia de la gestión de la cobranza para obtener una liquidez que le permita contar con un fondo de maniobra positivo, y así asegurar la permanencia de la empresa SERVIPAC S.A.C en el mercado.

REFERENCIAS

- Álvarez, H. & García, V. (2019). *La mejora de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Gafumex E.I.R.L., 2018* (Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte). Recuperado de: <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/21826>
- Aguilar, A. (2019). *Propuesta para mejora de un sistema de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa FONDINI SA.* (Tesis para optar el título de contador público, Universidad de Guayaquil, Ecuador). Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/51797/1/TESIS%20ARTURO%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%202020.pdf>
- Aranda, K. & Sangolquí, E. (2010). *La administración de cuentas por cobrar en la empresa comercial Vivar.* (Tesis para obtener el título de Ingeniero Comercial, Universidad del Azuay de la ciudad de Cuenca, Ecuador). Obtenido de: <https://docplayer.es/1013300-La-administracion-de-cuentas-por-cobrar-en-la-empresa-comercial-vivar.html>
- Añez, M. (2001, junio 24). *Aspectos básicos de análisis de crédito.* (Blog. Gestipolis) Recuperado de: <https://www.gestipolis.com/aspectos-basicos-del-analisis-de-credito>
- Barco, G. & Douglas, M. (2019). *Estrategias de Gestión de Cobranza para mejorar la liquidez de la empresa Carbones & Mar Marcarbo S.A.* (Tesis presentada como requisito para optar por el título de Contador Público, Universidad de Guayaquil, Ecuador). Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/42371>
- Bazán, E. (2018). *Ratios de Liquidez y Solvencia como Instrumento para la toma de Decisiones de financiamiento en la empresa Transportes Yosely S.R.L. 2016-2017.* (Tesis para optar el título de profesional de Contador Público, Universidad Nacional de Cajamarca). Obtenido de: <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2927/TESIS-ESTEFANI%20BAZAN%20GUTIERREZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Benites, A. (2016). *Propuesta de un Plan de Mejora en la Gestión de Créditos y Cobranzas de la Empresa Teviasa Telecomunicaciones S.C.C., Ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito.* (Trabajo de Investigación para Optar por el grado de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Universidad Central de Ecuador). Obtenido de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/11331/1/T-UCE-0003-CA252-2016.pdf>
- Castro, J. (2021). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar,* (Blog Corponet). Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Carrillo, G. (2015). *La Gestión Financiera y la Liquidez de la Empresa "Azulejos Pelileo".* (Trabajo de investigación para la obtención del Grado Académico de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA, Universidad Técnica de Ambato). Obtenido de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>

- Carbajal, R. & Mora, O. (2020). *Gestión de las Cuentas por cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Maserclisa S.A.* (Tesis para Optar el título de contador público, Universidad de Guayaquil, Ecuador). Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/reduq/51829/1/TESIS%20FINAL%20%2835%29.pdf>
- Castro, J. (2017). *Cómo mejorar el control de cuentas por cobrar en las comercializadoras con SAP Business One*, (Blog Corponet). Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/topic/cuentas-por-cobrar>
- Cazallo, A; Menaca, I. & Martines, C. (2018). *Evaluation of the financial management of the Metropolitan Transport Consortium of the Seville Area - Spain (2012-2015)*. (Espacios, 39 (7), art. No. 2.) obtained from: <https://www.scopus.com/citation/output.uri?origin=recordpage&view=&src=s&eid=2-s2.0-85042459179&outputType=quikbib>
- Cam, M. (2016). *What Has More Liquidity – Merchandise Inventory or Accounts Receivable?* Artículo. Recuperado de: What Has More Liquidity – Merchandise (Inventory & Accounting). Obtenido de: <https://smallbusiness.chron.com/liquidity-merchandise-inventory-accounts-receivable-59810.html>
- Cam, M. (2016). *The difference between income on an income statement and deferred income on a cash flow statement*. Artículo. Obtenido de: <https://smallbusiness.chron.com/accounting-methods-small-business-4903.html>
- Chacón. D & Villalobos. M (2019). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Repuestos Elizabeth E.I.R.L, Año 2017*. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Privada del Norte). Obtenido de: https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23236/Chac%C3%B3n%20Jara%20Denny%20Enjhiber_Villalobos%20Ruiz%20Miriam.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- David, I. (2016). *How Accounts Receivable Impacts the Rest of Accounting*. Artículo. Recuperado de: <https://smallbusiness.chron.com/accounts-receivable-impacts-rest-accounting-75365.html>
- Ferry, R & Wahyu, S (2018). *Calculation of Liquidity, Solvency and Profitability Ratio in Manufacturing Company*. Article. Journal of Applied Accounting and Taxation. Obtenido de: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/765-Article%20Text-3158-1-10-20181019.pdf>
- Franco, W. (2020). *Estado de Situación Financiera*. (Consejo técnico de la contaduría pública, Bogotá-Colombia). Obtenido de: <https://www.ctcp.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=61def862-efc7-4e38-9388-4c049c166030#:~:text=El%20estado%20de%20situaci%C3%B3n%20financiera%20>
- Gonzales. E., & Sanabria, S. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015*.

- Revista De Investigación Valor Contable, 3(1), pp. 57 - 72. Obtenido de:
https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1232
- Gonzales, M & Verona, C. (2018). *Propuesta de Estrategias en las Cuentas por Cobrar para Mejorar la Liquidez de la Empresa Representaciones Malca E.I.R.L. Utcubamba 2017*. (Tesis para Obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo). Obtenido de:
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/26391>
- Grupo Belmar (2020). *Cómo calcular la rentabilidad de una empresa – Performance / Viabilidad Empresa*. Artículo. Recuperado de:
https://www.grupobelmar.es/news/Year_2019/News_20191022.html
- Herrera, A & Betancourt. V (2016). Razones Financieras de Liquidez en la Gestión Empresarial para Toma de Decisiones. (Revistas de la Facultas de Ciencias Contables, Vol 24 N°46, pp 151 - 160). Recuperado de:
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/13249/11757/45984>
- Huamán, R. (2019). *Aplicación de la Nic N° 16 y su Incidencia en el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado de la Empresa Distribuidora Fertus S.A. - Año 2017*. (Tesis para optar el título de Contador Público, Universidad Peruana de las Américas). Recuperado de:
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/837>
- Huillcañahui. J (2021). *La Influencia de la Gestión por Cobrar de Corto Plazo en la Solvencia de la Empresa Nodiex del Perú S.A.C. Periodo enero 2015 – diciembre 2019*. (Tesis para optar el título Profesional de Contador público con Mención en Auditoría, Universidad Privada de Tacna). Obtenido de:
<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1807/Huillcanahui-Ninaja-Juana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jimbo, M. & Morocho P. (2011). *Análisis del estado de flujos de efectivo NIC 7 en Empresas Comerciales*. (Bachelor's thesis). Obtenida de:
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/1219>
- Jason, F. (2021). *The Importance of Analyzing Accounts Receivable*. Artículo. Obtenido de:
<https://www.investopedia.com/articles/investing/052815/importance-analyzing-accounts-receivable.asp>
- Jáuregui, A & Águila, G. (2018). *Análisis Financiero y Económico de Solvencia, Rentabilidad y Liquidez de la Empresa Anexo E.I.R.L. de la Ciudad de Iquitos*. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional de la Amazonia Peruana). Obtenido de:
https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12737/6300/Ar%3%b3n_Tesis_T%3%adtulo_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Kontus, E. & Mihanovic, D. (2019). *Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises*. Article. Economic Redearch. Obtenido de:
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2019.1660198>
- Kungu, J, Wanjau, K, Waititu, A & Gekara, G (2014). *Effects of Credit Policy on Profitability of Manufacturing Firms in Kenya*. Article. IOSR Journal of Economics

- and Finance. Obtenido de: <https://www.iosrjournals.org/iosr-jef/papers/vol2-issue4/A0240107.pdf>
- Larrea, L. & Mego, M. (2020). *Administración De Cuentas Por Cobrar Y Su Impacto En El Capital De Trabajo Para El Mejoramiento De La Gestión Financiera De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito San Martín Filial Chiclayo - Periodos 2014-2015*. (Tesis para optar el título de contador público, Universidad Católica Santo Toribio) de Mogrovejo. Obtenido de: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2861/1/TL_MegoCastilloMaria_LarreaCernaLeonor.pdf
- Mardones, J. (2021). *Working capital management and business performance: evidence from Latin American companies*, Article. Economic Research. Obtenido de: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2021.1986675>
- Morales, A & Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. (Grupo Editorial Patria, pp. 73-94). https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=cuentas%20por%20cobrar&f=false
- Neira, C. (2019). *Control contable de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de Kalpu S.A.C., Carabayllo, 2018* (Tesis de licenciatura, Repositorio de la Universidad Privada del Norte). Recuperado de: <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/23375>
- Oriol, A. Pere, P. & Pilar, L. (2012). *Análisis de operaciones de crédito. La vanguardia*. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/economia/20120315/54269805753/un-libro-para-comprender-los-analisis-de-creditos.html>
- Reyes, Y. (2019). *Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la empresa AVTING S.A, Cantón La Libertad, Año 2017*, (Trabajo de titulación en Opción al Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, Universidad Estatal de Península de Santa Elena, Ecuador). Obtenido de: https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4736/UPSE_TCA-2019-0026.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, C. (2018). *Las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Wurth Perú S.A.C, del Distrito de Ate – 2017*, (Tesis para Obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo). Obtenido de: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/23828>
- Román, J. (2017). *ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2017: Proceso de elaboración y reexpresión*. México: Ediciones Fiscales ISEF, 2017. Obtenido de: <https://books.google.com.pe/books?id=scomDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Salazar, B. (2017). *Administración Financiera ¿Que es Flujo de Caja?* (Blog ABC Finanzas.com). Recuperado de: <https://abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-el-flujo-de-caja/>

- Sevilla, A. (2015). *Liquidez*, (Economipedia.com). Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Torres, V. (2014). *Administración de Ventas*. (Grupo Editorial Patria, 8, pp. 43), Obtenido de: <https://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384147.pdf>
- Uceda, L. & Villacorta, F. (2014). *Las Políticas de Ventas al Crédito y su Influencia en la Morosidad de los Clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la Ciudad de Lima - Periodo 2013*. (Tesis para Obtener el Título de Contador Público, Universidad Privada Antenor Orrego). Obtenido de: <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/347>
- Villafuerte, A. Barrios, R & Quiroz, D. (2019). *Gestión de Cuentas por Cobrar y Liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020*. AWStat, 7, pp.56. Recuperado de: <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>
- Vanegas, J. (2018). *Análisis e incidencia de la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa BARTON S.A.* (Trabajo de Titulación presentado como requisito para Optar el título de contador público, Universidad de Guayaquil, Ecuador). Obtenido de: <https://1library.co/document/y96vgpry-analisis-incidencia-administracion-cuentas-cobrar-liquidez-empresa-barton.html>
- Vázquez, D; Limón, L. & García, A. (2007). *Efectividad del análisis crediticio a través de estados financieros en empresas no financieras*. Aportes, XII, Núm. 36, pp.93-102. Obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/376/37612480007.pdf>
- Vásquez. C, Terry. O & Huamán. M (2021). *Liquidity And Accounts Receivable Ratios: Comparative Analysis Of Companies In The Dairy Sector Trading In The Bolsa De Valores De Lima*. (Revista Científica "Visión de Futuro", vol. 25, núm. 2, pp. 215-228,). Obtenido de: <https://visiondefuturo.fce.unam.edu.ar/index.php/visiondefuturo/article/view/503/373>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE OPERALIZACIÓN DE VARIABLES

	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCA. DE MEDICIÓN
GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	"La gestión de cuentas por cobrar es un instrumento financiero como énfasis de capital de trabajo, el cual tiene como objetivo generar ingresos a través de ventas al crédito, utilizando principales puntos las políticas de cobro y los diversos procedimientos que se aplican para el cobro, permitiendo la proporción de un índice de certeza en la gestión de la misma, evitando el alto porcentaje de deudas en la cartera de consumidores la cuales se estiman como cuentas incobrables en el periodo". (Gálvez. C y Pinilla 2008, Pág. 8)".	La variable independiente fue medida mediante la técnica de la entrevista y del análisis documental de la empresa.	ANÁLISIS DE CRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera de clientes - Políticas de Cobranza - Capacidad de Pago del cliente - Índice de Morosidad - Ratio Periodo promedio de cobranza - Rotación de cartera - Periodo medio de pago 	1-6	RAZON
			VENTAS AL CRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de ventas al crédito - Descuentos Otorgados - Rotación de ventas 	7-9	
LIQUIDEZ	"Es lo operativo que tiene una organización el cual califica la solvencia de la economía que tiene para enfrentar a sus obligaciones a largo o corto plazo en relación a las obligaciones con sus negociadores, por el cual la gerencia mide la liquidez en un establecido tiempo para examinar el crecimiento del negocio". (Nunes, P. 2015, Pag.55)".	La variable dependiente se medirá mediante la técnica de análisis documental de sus estados financieros, registro de compras y ventas y de ratios.	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la cuenta efectivo y equivalente de efectivo - Ratio de prueba ácida - Fondo de maniobra - Análisis vertical - Ratio de Rentabilidad - Ratio de Solvencia 	1-4	RAZÓN
			FLUJO DE CAJA	<ul style="list-style-type: none"> - VAN - TIR - Ingresos - Gastos 	5-7	

ANEXO 2:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CONTABILIDAD

GUIA DE ENTREVISTA

Por medio del presente instrumento se busca evaluar su nivel de conocimiento respecto a temas relacionados con la Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo, para lo cual se requiere que responda a las preguntas presentadas.

INSTRUCCIONES:

A continuación, se presentan una serie de preguntas, las cuales serán leídas en voz alta por la entrevistadora y ella las anotará en su libreta.

DATOS GENERALES DEL SUJETO ENTREVISTADO

En base a lo señalado sírvase responder a las siguientes interrogantes, no sin antes agradecerle por su participación.

NOMBRE:

PUESTO DESEMPEÑADA:

NÚMERO DE PERSONAS QUE SUPERVISA:

FORMACIÓN ACADÉMICA:

TIEMPO EN EL PUESTO:

NOMBRE DE LA EMPRESA:

VARIABLE: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	
ANALISIS DE CREDITO	
1	¿La empresa cuenta con procedimientos contables y políticas bien establecidas para la gestión de cuentas por cobrar?
2	¿Dentro de la cartera de clientes de crédito, cuáles clientes consideran más importantes la empresa y en base a qué parámetros los mide o clasifica?

3	¿Existen políticas de crédito intrínsecamente en la empresa?
4	¿Cree que al contar con políticas y procedimientos se reduciría el riesgo de liquidez?
5	¿Cómo afecta a la empresa la no recuperación de su totalidad de la cartera vencida?
6	¿Qué medidas o acciones aplica la empresa para reducir el nivel de morosidad?
VENTAS AL CRÉDITO	
7	¿Cómo Gerente / Contador en qué actividades participa dentro de la administración de las ventas al crédito?
8	¿De qué manera se realizan las ventas a crédito?
9	¿Tiene conocimiento si la empresa posee políticas de descuentos a partir de ciertos montos en la adquisición del servicio?
VARIABLE: LIQUIDEZ	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	
1	¿Considera que se debe de tener un nivel alto de efectivo para hacer frente a las obligaciones diarias de la empresa?
2	¿Aplica el indicador de prueba ácida para determinar la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios o sus activos fijos, es decir, sin venderlos?
3	¿Desarrollan dentro de la empresa un fondo de maniobra para garantizar la liquidez y solvencia a un corto plazo?
4	¿Se realizan análisis de los estados financieros a través de ratios de rentabilidad y solvencia?
FLUJO DE CAJA	
5	¿Tiene conocimiento o aplica herramientas de viabilidad y rentabilidad dentro de su empresa como el VAN y TIR?

6	¿Considera que al obtener mayores cuentas por cobrar sus ingresos mostraron un descenso en sus ingresos?
7	¿Al tener una liquidez deficiente en que se basa para hacer frente a sus gastos que incurren en cada periodo?

ANEXO 3: FICHA DE REGISTRO

Guía de análisis documental

VARIABLE	INDICADOR FINANCIERO	COMPONENTES	EMPRESA 1 SERVIPAC S.A.C	
			2019	2020
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	INDICE DE MOROSIDAD	$\frac{\text{Saldo De La Cartera De Crédito Vencida Al Cierre Del Trimestre}}{\text{Saldo De La Cartera De Crédito Total Al Cierre Del Trimestre.}}$		
	RATIO PROMEDIO DE COBRANZA	$\frac{\text{Cuentas Por Cobrar Promedio} * 360}{\text{Ventas Anuales}}$		
	RATIO DE CUENTAS POR COBRAR	$\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$		
	PERIODO MEDIO DE PAGO	$\frac{\text{Saldo de proveedores}}{\text{compras}} * 365$		

Guía de análisis documental

VARIABLE	INDICADOR FINANCIERO	COMPONENTES	EMPRESA 1 SERVIPAC S.A.C	
			2019	2020
LIQUIDEZ	ANÁLISIS DE LA CUENTA EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	Efectivo		
	RATIO DE PRUEBA ÁCIDA	$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo corriente}}$		
	FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente – Pasivo Corriente.		
	ANÁLISIS VERTICAL	$\frac{\text{Valor de cada partida}}{\text{Total, del grupo al que pertenece}} * 100$		
	RATIO DE RENTABILIDAD	$\text{R. VENTAS} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Venta}}$ $\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$		
	RATIO DE SOLVENCIA	$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$		
	VAN / TIR	$\text{VAN} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots$ $\text{TIR} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$		

ANEXO 4: VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN MEDIANTE JUICIO DE EXPERTOS

DATOS GENERALES:

APELLIDOS Y NOMBRES DEL ESPECIALISTA	CARGO E INSTITUCIÓN DONDE LABORA	NOMBRE DEL INSTRUMENTO	AUTOR(A) DEL INSTRUMENTO
Mgtr. FLORES LEZAMA MARILÚ TRINIDAD	Docente Metodóloga, Universidad Cesar Vallejo	Entrevista sobre Gestión de Cuentas por Cobrar	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DE ESTUDIO: "Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

APELLIDOS Y NOMBRES DEL ESPECIALISTA	CARGO E INSTITUCIÓN DONDE LABORA	NOMBRE DEL INSTRUMENTO	AUTOR(A) DEL INSTRUMENTO
Mg. FLORES LEZAMA MARILÚ TRINIDAD	Docente Metodóloga, Universidad Cesar Vallejo	Entrevista sobre Liquidez	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DE ESTUDIO: "Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

<input checked="" type="checkbox"/>	Procede su aplicación.
<input type="checkbox"/>	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
<input type="checkbox"/>	No procede su aplicación.

OPINION DE APLICABILIDAD:

Chepén, 15/06/2021	17926541		937235236
LUGAR Y FECHA	DNI. N°	FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO	TELÉFONO

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN MEDIANTE JUICIO DE EXPERTOS

DATOS GENERALES:

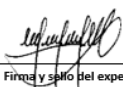
Apellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. Flores Lezama, Marilú	Docente de Metodología	Guía de Análisis Documental sobre Gestión de Cuentas por Cobrar	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DEL ESTUDIO: "Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

DATOS GENERALES:

Apellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. Flores Lezama, Marilú	Docente de Metodología	Guía de Análisis Documental sobre la Liquidez	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo

<input checked="" type="checkbox"/>	Procede su aplicación.
<input type="checkbox"/>	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
<input type="checkbox"/>	No procede su aplicación.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Chepén, 15/06/2021	17926541		937235236
Lugar y fecha	DNI. N.º	Firma y sello del experto	Teléfono

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN MEDIANTE JUICIO DE EXPERTOS

DATOS GENERALES:

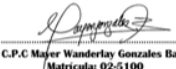
APellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. Gonzales Baca, Mayer Wnderlay	Docente, Universidad Cesar Vallejo	Entrevista sobre Gestión de Cuentas por Cobrar	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DE ESTUDIO: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

APellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. Gonzales Baca, Mayer Wnderlay	Docente, Universidad Cesar Vallejo	Entrevista sobre Liquidez	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DE ESTUDIO: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

LEYENDA: M: Malo R: Regular B: Bueno

x	Procede su aplicación.
	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
	No procede su aplicación.

OPINION DE APLICABILIDAD:

Chepén: 12 de Junio del 2021	18164411	 C.P.C Mayer Wanderlay Gonzales Baca Matricula: 02-5100	948 593 811
LUGAR Y FECHA	DNI. N°	FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO	TELÉFONO

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN MEDIANTE JUICIO DE EXPERTOS

DATOS GENERALES:

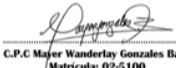
Apellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. GONZALES BACA MAYER WANDERLAY	Docente de Universidad Cesar Vallejo	Guía de Análisis Documental sobre Gestión de Cuentas por Cobrar	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DEL ESTUDIO: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

Apellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. GONZALES BACA MAYER WANDERLAY	Docente de Universidad Cesar Vallejo	Guía de Análisis Documental sobre la Liquidez	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
Título del estudio: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

LEYENDA: M: Malo R: Regular B: Bueno

x	Procede su aplicación.
	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
	No procede su aplicación.

OPINION DE APLICABILIDAD:

Chepén: 12 de Junio del 2021	18164411	 C.P.C Mayer Wanderlay Gonzales Baca Matricula: 02-5100	948 593 811
LUGAR Y FECHA	DNI. N°	FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO	TELÉFONO

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN MEDIANTE JUICIO DE EXPERTOS

DATOS GENERALES:

APellidos y Nombres del Especialista	CARGO E INSTITUCIÓN DONDE LABORA	NOMBRE DEL INSTRUMENTO	AUTOR(A) DEL INSTRUMENTO
Mg. CORREA ROJAS LILIANA	Docente, Universidad Cesar Vallejo	Entrevista sobre Gestión de Cuentas por Cobrar	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DE ESTUDIO: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

APellidos y Nombres del Especialista	CARGO E INSTITUCIÓN DONDE LABORA	NOMBRE DEL INSTRUMENTO	AUTOR(A) DEL INSTRUMENTO
Mg. CORREA ROJAS LILIANA	Docente, Universidad Cesar Vallejo	Entrevista sobre Liquidez	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DE ESTUDIO: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

LEVENDA: M: Malo R: Regular B: Bueno

X	Procede su aplicación.
	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
	No procede su aplicación.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Chepén: 10 de Julio del 2021	45626613		983638133
LUGAR Y FECHA	DNI. N°	FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO	TELEFONO

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN MEDIANTE JUICIO DE EXPERTOS

DATOS GENERALES:

Apellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. CORREA ROJAS LILIANA	Docente de Universidad César Vallejo	Guía de Análisis Documental sobre Gestión de Cuentas por Cobrar	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
TÍTULO DEL ESTUDIO: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

Apellidos y nombres del especialista	Cargo e institución donde labora	Nombre del instrumento	Autor(a) del instrumento
Mg. CORREA ROJAS LILIANA	Docente de Universidad Cesar Vallejo	Guía de Análisis Documental sobre la Liquidez	López Capuñay, Ingrid Medaly Olivares Ventura, André Leonardo
Título del estudio: " Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021"			

LEVENDA: M: Malo R: Regular B: Bueno

X	Procede su aplicación.
	Procede su aplicación previo levantamiento de las observaciones que se adjuntan.
	No procede su aplicación.

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Chepén, 10 de julio, 2021	45626613		983638133
Lugar y fecha	DNI. N.º	Firma y sello del experto	Teléfono

ANEXO 5: PROPUESTA

Proponer alternativas de mejora en las cuentas por cobrar de la empresa de transporte SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo.

1. **PROPUESTA 1:** Realizar un flujo del proceso de cobranza para la empresa Becerra, Andrade, y Díaz (2019) define un flujograma como el gráfico que permite identificar las actividades secuenciales de los Procesos que expone los flujos de información, entradas, salidas, materiales y decisiones que se toman para la realización del mismo desde un inicio hasta un fin preestablecido. Así mismo los autores antes citados consideran que esta herramienta permite implementar mejoras; criterio que se apoya debido a que la interpretación gráfica secuencial genera una mejor perspectiva de los procesos y dónde pueden ser intervenidos.





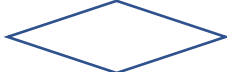
En la actualidad la empresa de Transporte de SERVIPAC S.A.C. no cuenta con un diagrama de flujo de procesos de cobro de las ventas al crédito, por ello se propone la realización de esta ya que, ante la llegada de algún trabajador, así como ya los permanentes puedan seguir con el mismo proceso para controlar, analizar y verificar los retrasos o pendientes de cobro.

1.1. SIMBOLOGÍA DE FLUJO

Los principales símbolos que se utilizan para el diagrama de flujo son los siguientes:

TABLA 1:

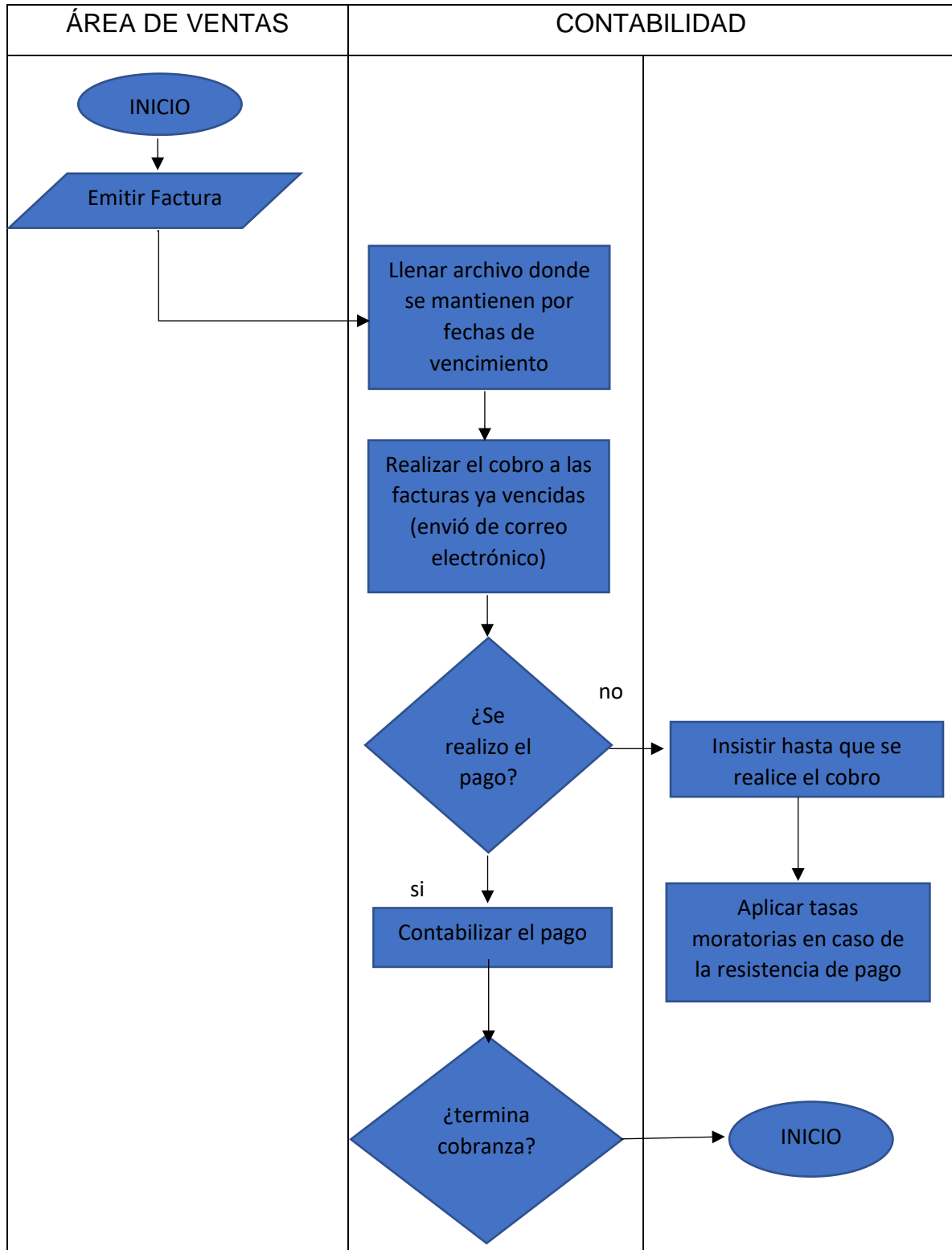
Símbolos del diagrama de flujo

	INICIO/FINAL	Hace representación del inicio y final del proceso.
	LINEA DE FLUJO	Hace referencia al orden de las operaciones.
	ENTRADA O SALIDA	Hace representación a la lectura de los datos.
	PROCESO	Nos hace referencia a cualquier tipo de operación.
	DECISIÓN	Nos dirige al análisis de una operación del proceso.

NOTA: *Elaboración propia*

1.2. DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS DE COBRANZA PARA SERVIPAC S.A.C

TABLA 2:
Diagrama de Flujo de Procesos de Cobranza



- En el Área de Ventas se emite la factura al cliente al que se le otorga el servicio, luego de emitida la factura pasa al área de contabilidad donde se realizará el registro de los datos del cliente así como las fecha de ingreso de factura y la fecha de vencimiento del cobro, para que con anterioridad del vencimiento se le realice el envío correspondiente de las comunicación del vencimiento del periodo de pago del crédito, una vez realizado el pago ese pasa a ser contabilizado e eliminado de pendientes, pasando a cancelados.

2. PROPUESTA 2: Actualización de Políticas de Crédito y Cobranza

La propuesta de la elaboración de una gestión y actualización de políticas de créditos y cobranza reducirá de una manera evidente el índice de morosidad que actualmente existe en el área, se incrementará la eficacia de la gestión de las cobranzas, además otorgará mayor visibilidad del desarrollo de procesos dentro del área de cobranza, además de emitir información fiable y oportuna.

Con la implementación de una gestión de políticas y créditos se pretende llegar a una eficacia y efectividad de más del 90% en dichas cuentas otorgadas, además de contribuir con la organización de forma interna y el crecimiento de la empresa SERVIPAC S.A.C, ya que se pretende llevar una comunicación más acertada y más cercana con los clientes.

POLITICAS DE CREDITOS Y COBRANZAS



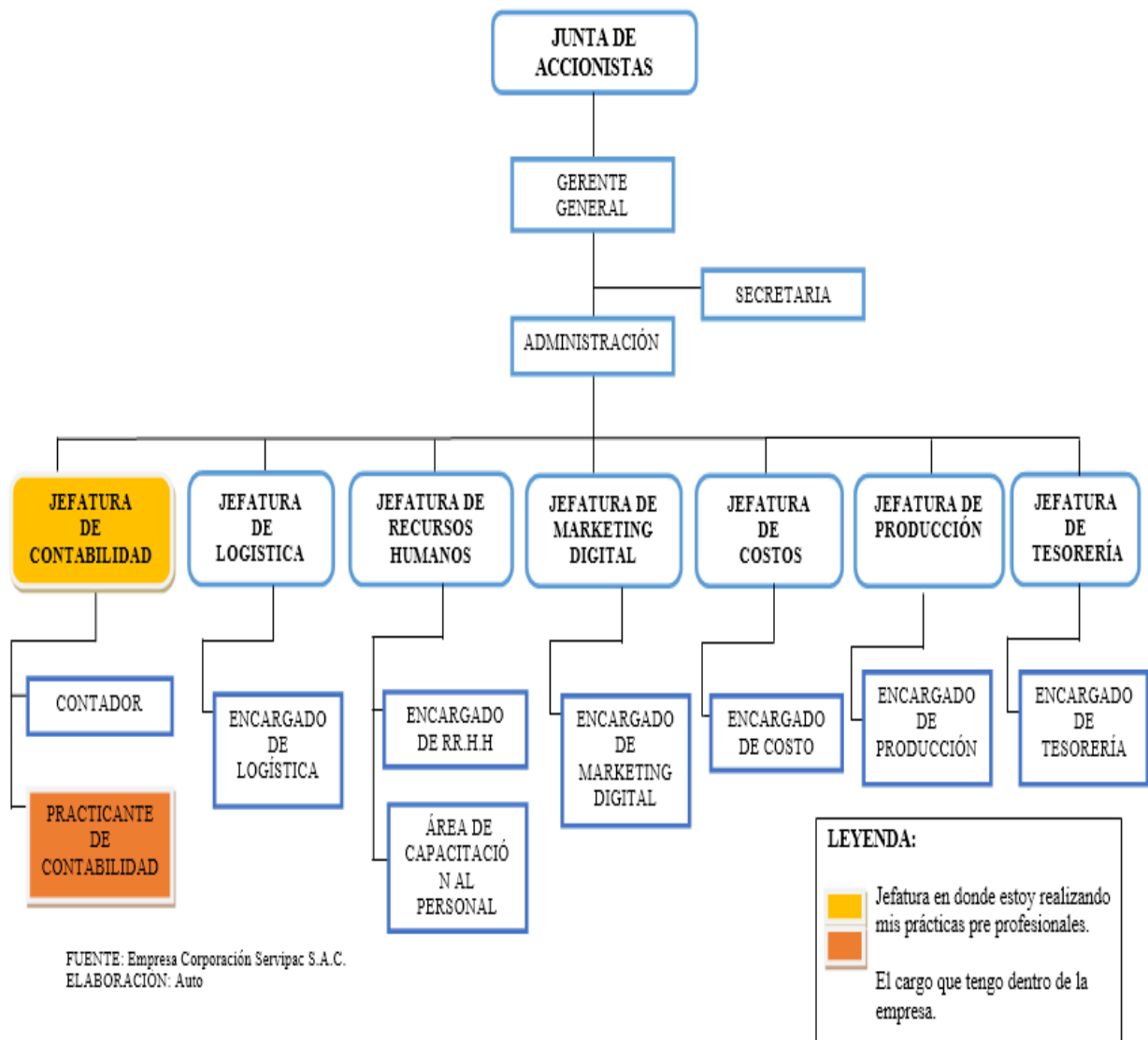
INTRODUCCIÓN

El presente manual contiene funciones, responsabilidades y procedimientos, que se han definido como necesidad actual y futura de la empresa SERVIPAC SAC; a efectos de que sirvan de guía y apoyo para la evaluación de los trabajadores actuales; y, además, sirvan de inducción y capacitación de nuevos trabajadores. Se ha buscado describir minuciosamente las actividades realizadas por cada cargo en específico; de manera que la empresa SERVIPAC SAC, pueda alcanzar sus objetivos organizacionales.

OBJETIVO MANUAL:

Establecer los lineamientos metodológicos para el manejo de las Cuentas por Cobrar en la empresa SERVIPAC S.A.C. Este constituye un instrumento idóneo para suministrar información de los procedimientos involucrados en el registro y control de dichas cuentas, generadas por las distintas Unidades que conforman la Institución y centralizando su cobro en la Sección de Cuentas por Cobrar.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA SERVIPAC S.A.C.



DOCUMENTOS UTILIZADOS

- Relación de cobros
- Facturas
- Estado de cuentas de clientes
- Cronograma de cobro

POLITICAS

POLITICAS DE CREDITO

Se entiende por ventas al crédito a todos aquellos derechos ofrecidos por la empresa en un tiempo determinado de pago ya sea por la prestación de un servicio, arrendamiento, suministro o venta de material.

Para otorgar un crédito de ventas se debe analizar la capacidad de pago del cliente de acuerdo a las cotizaciones de servicio ofrecido de parte del área de ventas.

El encargado de realizar las cotizaciones debe encargarse de la información de las políticas de crédito que maneja la empresa.

Informar a los clientes que las políticas de pago de la empresa son en un máximo de 30 días.

- 30% al contado y el 70 % al crédito dentro del plazo que se establece.

POLITICAS DE COBRANZA

Se entiende por Cuentas por Cobrar todos aquellos derechos adquiridos por la institución, a través de sus Unidades Administrativas, por la prestación de un servicio, arrendamiento, suministro o venta de material.

Es responsabilidad del jefe de Cuentas por Cobrar o responsable del área de contabilidad realizar el “Cronograma de Cobros”, de acuerdo a las fechas establecidas en cada uno de los documentos que genera la empresa.

De forma diaria se solicitará, actualizará y registrará la cartera diariamente para su incorporación, actualización y registro de las ventas realizadas a crédito.

El encargado del registro de las ventas a crédito realiza el envío de correos a los clientes con fecha vencida de pago.

Se debe suministrar quincenalmente al Departamento de Contabilidad la situación de los deudores.

Después de la realización de la venta se procede a la contabilización desde la emisión de factura para el control de pago, en caso de las dificultades de pago por parte del cliente proceder a enviar avisos correspondientes al pago, si se sigue teniendo inconsistencias aplicar una tasa de morosidad del 8% sobre el total de la venta.

PROCEDIMIENTO PARA LA COBRANZA

RESPONSABLE	ACT.	ACTIVIDAD	FORMATO/DOCU.
COBRANZA	1	Se emitirá de manera oportuna las facturas, documentación correspondiente a los clientes, de esta manera comenzará el ciclo de cobranzas.	Documentación
COBRANZA	2	El encargado de cobranzas verificará que la documentación de la cartera de clientes esté completa.	Documentación
COBRANZA	3	El encargado de cobranzas da seguimiento a los tiempos de crédito especificados al momento de la emisión de la venta.	Cronograma
COBRANZA	4	El responsable de cobranza de manera quincenal elaborará una conciliación completa y actualizada de clientes, el cual se entregará a contabilidad y una copia se archiva para sustento del área.	Documentación
COBRANZA	5	Los clientes con más 45 días de atraso se analizarán en conjunto con la gerencia. Se planteará una estrategia nueva para la cobranza de lo contrario se pasará al área legal.	Cronograma Documentación

GESTIÓN DE COBRANZA

Una adecuada tabulación de las cuentas por cobrar permite obtener información oportuna sobre la antigüedad de cada cuenta y así determinar el procedimiento a seguir para el cobro de la misma. La gestión de cobranza involucra la determinación de los medios que emplea la organización para informar al cliente sobre el vencimiento de sus cuentas, dentro de los cuales se contempla: Enviar comunicado al cliente para informar el estado de su cuenta.

La gestión de cobranza busca recuperar a tiempo la totalidad de la cartera, conservar y afianzar relaciones con los buenos clientes, mantener y reforzar la buena imagen de la organización, y tener satisfacción personal en la labor.

MEDICION DE LA GESTION DE COBRO

Se especificarán los días de vencimiento máximos en los que se deberá cancelar la factura, tomando en cuenta la situación económica del cliente, rango de días 30-45. Se analizará de manera exhaustiva la solvencia de los clientes al momento de otorgar los créditos, estableciéndose un límite máximo de línea de crédito, el cual no debe ser rebasado por ninguna razón.

CONDICIONES DE VENTA

Se pacta con el cliente términos de venta y entrega. El precio del producto y documentación, las condiciones de riesgo al momento de envío o entrega de igual forma las garantías.

CUADRO: Rotación de días

<i>ROTACIÓN DE DIAS</i>	<i>CRITERIO</i>
<i>Entre 1 y 20 días</i>	<i>Rango meta</i>
<i>Entre 21 y 30 días</i>	<i>Aceptable</i>
<i>Entre 30 y 40 días</i>	<i>Nivel crítico</i>

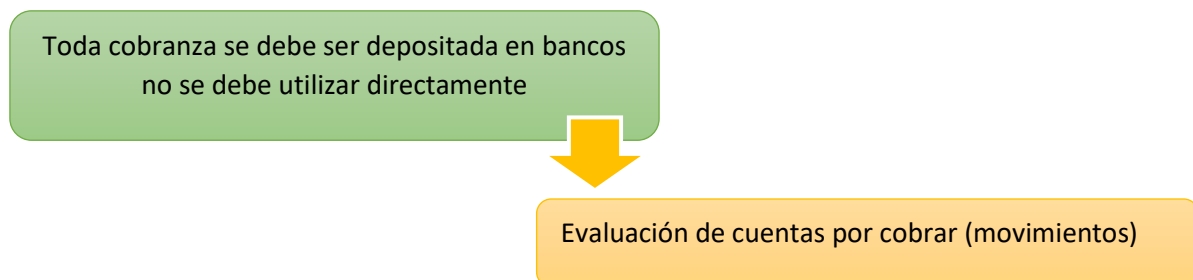


FIGURA: Gestión de cobranza

PROCEDIMIENTOS DE INDUCCIÓN

Inducción

La inducción se desarrollará en tres etapas, ello permitirá garantizar la correcta aplicación de las políticas y procesos implementados en el control de las cuentas por cobrar y pagar.

DIA	TEMA
DIA 1: Inducción de Gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de la organización • ¿Qué es la Gestión de cuentas por cobrar? • Importancia de una buen gestión - Bases de una gestión
DIA 2: Explicación del proceso de segmento de los clientes y de las obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Explicación del proceso de segmentación • Explicación de las políticas y procesos de control interno por cada tipo de clientes. • Reglas generales del proceso de facturación.
DIA 3: Explicación del manejo y desarrollo del cronograma de pagos	<ul style="list-style-type: none"> • Explicación de lo que constituye cada partida de obligaciones. • Reglas generales del proceso

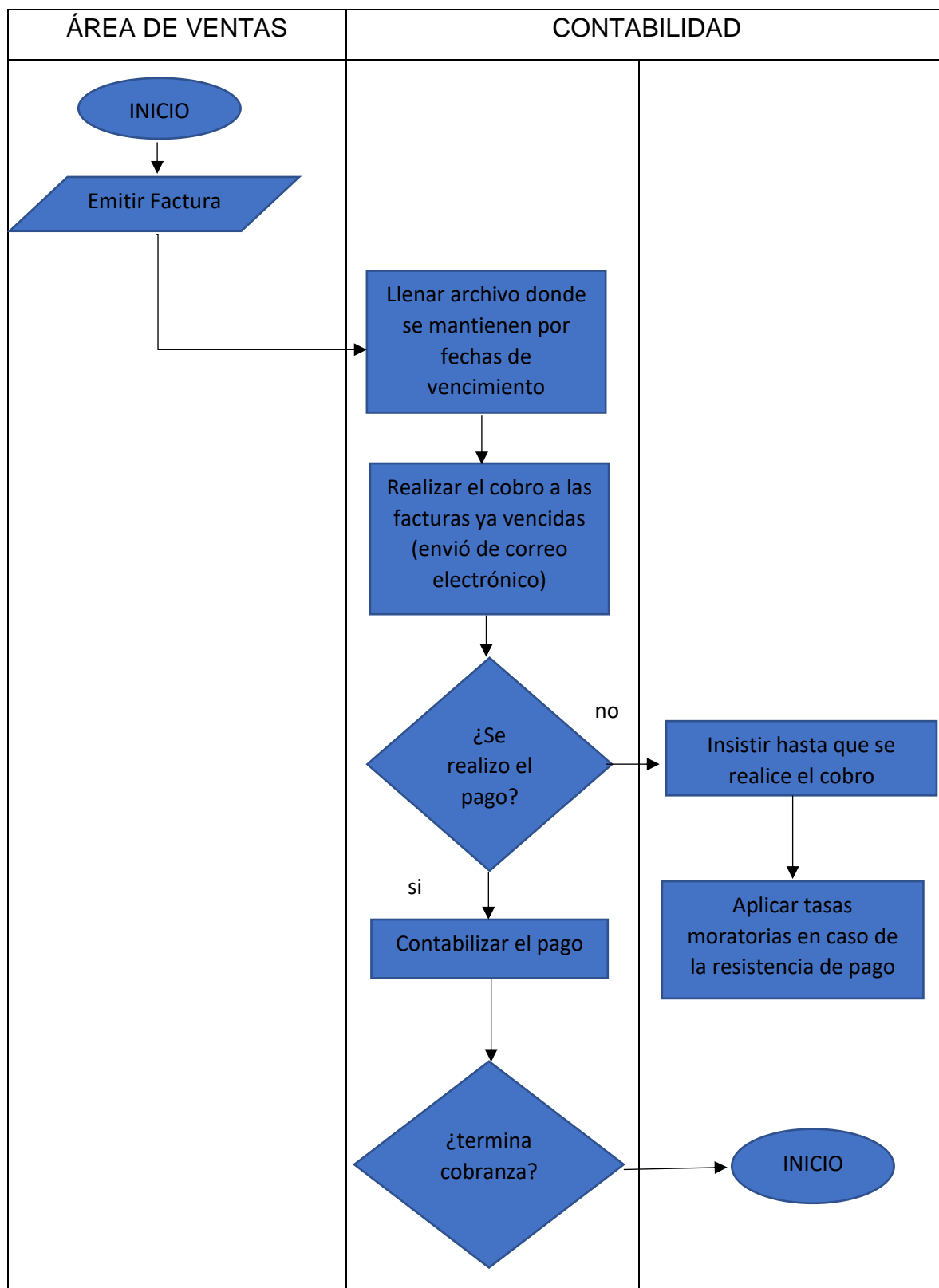
Mecanismos de Evaluación

Para la evaluación de una buena gestión de cuentas por será desarrollada a través de ítems los que medirán conocer el estado en el que se encuentra cada partida en el caso.

También se utilizará las ratios de gestión, para evaluar el progreso de las cuentas cobrar y medir la mejora del ciclo financiero.

FLUJOGRAMAS

Proceso de Cobranza



FORMULARIOS

FORMULARIO: Cronograma de Cobros

USO: Controlar los cobros a ser efectuados en cada período.

ELABORADO: En computadora.

No.	Nombre	Contenido
1	Año	Período Fiscal.
2	Nombre del Deudor	Identificación del Deudor.
3	unidad Responsable	Nombre de la Unidad Organizativa Responsable del Ingreso.
4	Monto a Cancelar	Monto total a cancelar por el deudor.
5	meses	Se explica por sí solo.

ANEXO 6: CARTA DE ACEPTACION DE LA EMPRESA SERVIPAC S.A.C



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

Chepén 08, de junio 2021

OFICIO No. 013 -UCV-VA-P07-F06/CCP

Señor: Pacheco Cancino, José Wilmer
GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA

Chenén -

De mi consideración:

Es grato dirigirme a usted, para expresarle mi cordial saludo e informarle que los Estudiantes: López Capuñay, Ingrid Medaly y Olivares Ventura, André leonardo del IX ciclo de la Carrera Profesional de CONTABILIDAD, están desarrollando el Trabajo de Investigación: * Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021”, tema de gran importancia, cuyo beneficio directo recae en su representada, ya que tiene elementos que contribuirán al proceso de toma de decisiones.

En tal sentido y por la trascendencia del tema de investigación, agradezco a usted las facilidades que les han brindado para obtener información y/o aplicar encuestas, y por nuestra parte nos comprometemos a hacerle llegar a su correo institucional un ejemplar en pdf de dicho trabajo de investigación, luego de su sustentación.

Sin otro en particular y agradeciéndole por su atención a la presente, me despido reiterándole mi particular deferencia.

Atentamente.

CORPORACIÓN SERVIPAC S.A.C.
José Wilmer Pacheco Cancino
Gerente General


Mgtr. Liana Correa Rojas
Coordinadora de la Escuela de Contabilidad
Filial - Chepén

CAMPUS CHEPÉN
Panamericana Norte Km. 695 - Chepén
Tel. (044) 566108

fb/ucv.peru
@ucv_peru
#caliradelante
Ucv.edu.pe

ANEXO 7: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2019



EMPRESA DE TRANSPORTES SERVIPAC S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2019
(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Electivo y Equivalente de Efectivo	8,242.00	Sobregiros bancarios	-
Inversiones Financieras	-	trib. Y apart. Sistem pen y salud por pagar	399.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	19,365.00	Remuneraciones por pagar	-
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	Cuentas por pagar comerciales-terceras	52,919.00
Mercaderías	-	Cuentas por pagar diversas - terceras	-
Materias primas	-	TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	53,318.00
Envases y Embalajes	-		
Productos en proceso	-	PASIVO NO CORRIENTE	
Otros activos corrientes	-	Ctas. P pagar divers. Relacionadas	-
Intangibles	-	Obligaciones Financieras	83,719.00
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	27,607.00	Provisiones	1,645.00
		TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	85,364.00
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	138,682.00
Inmueble, Maq. y Equipo	143,823.00		
Depreciación de 1, 2 e IME acumuladas	- 25,487.00	PATRIMONIO	
Otras Activas no corrientes	-	Capital	5,000.00
Otras Cuentas por Cobrar	-	Acciones de Inversion	-
Inversiones mobiliarias	-	Reservas	-
Inversiones inmobiliarias	-	Resultados Acumulados positivos	720.00
Activo Diferido	20,065.00	Utilidad del Ejercicio	29,012.00
Otros activos no corrientes	7,406.00	TOTAL PATRIMONIO	34,732.00
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	145,807.00		
TOTAL ACTIVO	173,414.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	173,414.00


Gloria Sotomayor
Gerente General
MAT. 97988


CPCC Luis E. Vargas Rentería
MAT. 920281

ANEXO 8: ESTADO DE RESULTADOS 2019



EMPRESA DE TRANSPORTE SERVIPAC SAC
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 de Diciembre del 2019
(expresado en Nuevos Soles)

DESCRIPCION	
Ventas Netas o Ingresos por Servicios	162,250.00
(-) Descuentos, rebates y bonificaciones concedidas	
VENTAS NETAS	162,250.00
(-) costo de ventas	- 51,836.00
RESULTADO BRUTO	110,414.00
(-) Gastos de Venta	- 48,069.00
(-) Gastos Administrativos	- 20,601.00
RESULTADO DE OPERACIÓN	41,744.00
(-) Gastos Financieros	- 12,732.00
(+) Ingresos financieros gravados	-
(+) Otros ingresos gravados	-
(+) otros ingresos no gravados	-
(+) Enajenación de Valores y bienes del Activo Fijo	-
(-) Costo de enajenación de Valores y bienes de activo Fijo	-
(-) Gastos diversos	-
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	29,012.00
(-) Distribución legal de la Renta	-
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO	29,012.00
(-) Impuesto a la renta	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	29,012.00


 Gloria Soledad Iglesias Sandoval
 Contador Público Colegiado
 Mat. N° 1000


 CPCC Luis E. Burgos Rentería
 MAT. 120281

ANEXO 9: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2020



EMPRESA DE TRANSPORTE SERVIPAC S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2020
14318

<u>ACTIVO</u>	<u>TOTALES</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>TOTALES</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	14,318.00	Sobregiros bancarios	-
Cuentas por Cobrar Comerciales	29,365.00	trib. Y aport. Sistem pen y salud por pagar	8,414.00
Cuentas por cobrar accion. Dir. Ger.	-	Remuneraciones por pagar	-
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	Cuentas por pagar comerciales	31,950.00
Mercaderías	-	Cuentas por pagar diversas - terceras	35,780.00
Materias primas	-	TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	76,144.00
Envases y Embalajes	-		
Productos en proceso	-	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
Otros activos corrientes	-	Clas. P pagar divers. Relacionadas	-
Intangibles	-	Obligaciones Financieras	33,719.00
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	43,683.00	Provisiones	1,645.00
		TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	35,364.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		TOTAL PASIVO	111,508.00
Inmueble, Maq. y Equipo	143,823.00		
Depreciacion de 1, 2 e IME acumulados	- 46,456.00	<u>PATRIMONIO</u>	
Otros Activos no corrientes	-	Capital	5,000.00
Otras Cuentas por Cobrar	-	Acciones de Inversion	-
Inversiones mobiliarias	-	Reservas	-
Inversiones inmobiliarias	-	Resultados Acumulados positivos	29,732.00
Activo Diferido	20,065.00	Utilidad del Ejercicio	22,281.00
Otros activos no corrientes	7,406.00	TOTAL PATRIMONIO	57,013.00
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	124,838.00		
TOTAL ACTIVO	168,521.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	168,521.00


Gloria Sotelo Iglesias Sandoval
Contador Público Colegiado
MAT. 17788


CPCC Luis E. Vargas Rentería
MAT. 122281

ANEXO 10: ESTADO DE RESULTADOS 2020



EMPRESA DE TRANSPORT E SERVIPAC SAC
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 de Diciembre del 2020
(expresado en Nuevos Soles)

DESCRIPCION	
Ventas Netas o Ingresos por Servicios	199,795.00
(-) Descuentos, rebajes y bonificaciones concedidas	
VENTAS NETAS	199,795.00
(-) costo de ventas	124,250.00
RESULTADO BRUTO	75,545.00
(-) Gastos de Venta -	4,500.00
(-) Gastos Administrativos -	48,784.00
RESULTADO DE OPERACIÓN	22,261.00
(-) Gastos Financieros	
(+) Ingresos financieros gravados	-
(+) Otros ingresos gravados	-
(+) otros ingresos no gravados	-
(+) Enajenación de Valores y bienes del Activo Fijo	-
(-) Costo de enajenación de Valores y bienes de activo Fijo	-
(-) Gastos diversos	-
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES	22,261.00
(-) Distribución legal de la Renta	-
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO	22,261.00
(-) Impuesto a la renta	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	22,261.00


 Gloria Sotomayor
 Gerente General
 Mat. 177268


 CPCC Luis E. Vargas Benería
 MAT. 122281

ANEXO 11: CLASIFICACION DE IMPUESTOS

PERIODO 2020

	IGV	RENTA DE 3era CAT,	ESSALUD	4TA. CAT	ONP	RENTA 5ta CAT.	TOTAL
ENERO	0.00	304.00	167.40	0.00	0.00	0.00	471.40
FEBRERO	0.00	19.00	175.77	0.00	0.00	0.00	194.77
MARZO	492.00	294.00	175.77	0.00	0.00	0.00	961.77
ABRIL	0.00	0.00	175.77	0.00	0.00	0.00	175.77
MAYO	0.00	23.00	259.47	0.00	120.90	0.00	403.37
JUNIO	273.00	114.00	259.47	0.00	120.90	0.00	767.37
JULIO	1,825.00	240.00	259.47	43.00	120.90	0.00	2,488.37
AGOSTO	832.00	222.00	391.77	26.00	312.00	0.00	1,783.77
SETIEMBRE	787.00	151.00	283.77	26.00	156.00	0.00	1,403.77
OCTUBRE	845.00	220.00	283.77	26.00	156.00	0.00	1,530.77
NOVIEMBRE	1,145.00	215.00	343.17	0.00	203.67	0.00	1,906.84
DICIEMBRE	874.00	197.00	355.77	26.00	120.90	0.00	1,573.67

PERIODO 2021 (PROYECTADO)

	IGV	RENTA DE 3era CAT,	ESSALUD	4TA. CAT	ONP	RENTA 5ta CAT.	TOTAL
ENERO	1,339.02	203.90	356.00	26.00	121.00	0.00	2,045.92
FEBRERO	951.41	138.32	356.00	52.00	121.00	0.00	1,618.73
MARZO	2,917.53	378.22	356.00	0.00	121.00	0.00	3,772.75
ABRIL	1,468.98	260.07	356.00	0.00	121.00	0.00	2,206.05
MAYO	1,253.29	205.27	439.00	0.00	121.00	0.00	2,018.56
JUNIO	179.54	169.27	439.00	0.00	121.00	0.00	908.81
JULIO	1,054.83	285.94	448.00	0.00	121.00	0.00	1,909.77
AGOSTO	1,052.85	208.17	572.00	0.00	121.00	0.00	1,954.02
SETIEMBRE	1,302.56	220.99	356.00	0.00	121.00	0.00	2,000.55
OCTUBRE	1,525.42	285.00	356.00	0.00	121.00	0.00	2,287.42
NOVIEMBRE	2,781.76	354.86	356.00	0.00	121.00	0.00	3,613.62
DICIEMBRE	3,804.41	355.00	356.00	0.00	121.00	0.00	4,636.41

PERIODO 2022 (PROYECTADO)

	IGV	RENTA DE 3era CAT,	ESSALUD	4TA. CAT	ONP	RENTA 5ta CAT.	TOTAL
ENERO	1,796.64	233.90	356.00	0.00	121.00	0.00	2,507.54
FEBRERO	2,577.97	225.00	356.00	0.00	121.00	0.00	3,279.97
MARZO	1,087.02	258.22	356.00	0.00	121.00	0.00	1,822.24
ABRIL	1,010.29	230.00	356.00	0.00	121.00	0.00	1,717.29
MAYO	1,405.83	215.27	439.00	0.00	121.00	0.00	2,181.10
JUNIO	543.05	158.60	439.00	0.00	121.00	0.00	1,261.65
JULIO	1,046.44	225.60	448.00	0.00	121.00	0.00	1,841.04
AGOSTO	1,273.73	206.50	572.00	0.00	121.00	0.00	2,173.23
SETIEMBRE	1,464.25	230.99	356.00	0.00	121.00	0.00	2,172.24
OCTUBRE	610.17	225.00	356.00	0.00	121.00	0.00	1,312.17
NOVIEMBRE	608.03	204.86	356.00	0.00	121.00	0.00	1,289.89
DICIEMBRE	3,050.85	356.00	356.00	0.00	121.00	0.00	3,883.85

ANEXO 12: CLASIFICACION DE INGRESOS PROYECTADOS**PERIODO 2021**

	ING.VENTAS MENSUALES	COMPRAS MENSUALES	TOTAL IMP. A PAGAR	SUELDOS POR PAGAR	SALDO FINAL
ENERO	20,390.00	11,612.00	2,045.92	3,473.43	3,258.65
FEBRERO	13,832.00	7,595.00	1,618.73	3,473.43	1,144.84
MARZO	37,822.00	18,696.00	3,772.75	3,457.82	11,895.43
ABRIL	26,007.00	16,377.00	2,206.05	3,473.43	3,950.52
MAYO	20,527.00	12,311.00	2,018.56	3,473.43	2,724.01
JUNIO	16,927.00	15,750.00	908.81	4,376.33	-4,108.14
JULIO	28,594.00	21,679.00	1,909.77	4,376.33	628.90
AGOSTO	20,817.00	13,915.00	1,954.02	4,376.33	571.65
SEPTIEMBRE	22,099.00	13,560.00	2,000.55	4,376.33	2,162.12
OCTUBRE	28,500.00	18,500.00	2,287.42	4,376.33	3,336.25
NOVIEMBRE	35,486.00	17,250.00	3,613.62	4,376.33	10,246.05
DICIEMBRE	35,500.00	10,560.00	4,636.41	4,376.33	15,927.26

PERIODO 2022

	ING.VENTAS MENSUALES	COMPRAS MENSUALES	TOTAL IMP. A PAGAR	SUELDOS POR PAGAR	SALDO FINAL
ENERO	23,390.00	11,612.00	2,507.54	4,376.33	4,894.13
FEBRERO	22,500.00	5,600.00	3,279.97	4,376.33	9,243.70
MARZO	25,822.00	18,696.00	1,822.24	4,376.33	927.43
ABRIL	23,000.00	16,377.00	1,717.29	4,376.33	529.38
MAYO	21,527.00	12,311.00	2,181.10	4,376.33	2,658.57
JUNIO	15,860.00	12,300.00	1,261.65	4,376.33	-2,077.98
JULIO	22,560.00	15,700.00	1,841.04	4,376.33	642.63
AGOSTO	20,650.00	12,300.00	2,173.23	4,376.33	1,800.44
SEPTIEMBRE	23,099.00	13,500.00	2,172.24	4,376.33	3,050.43
OCTUBRE	22,500.00	18,500.00	1,312.17	4,376.33	-1,688.50
NOVIEMBRE	20,486.00	16,500.00	1,289.89	4,376.33	-1,680.22
DICIEMBRE	35,600.00	15,600.00	3,883.85	4,376.33	11,739.82

ANEXO 13: PRUEBA DE NORMALIDAD

Prueba de Normalidad de los datos obtenidos por el instrumento

Variables	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de cuentas por cobrar	0.928	6	0.095
Liquidez	0.950	6	0.696

Fuente: Datos obtenidos de la muestra

Hipótesis a contrastar:

H0: Los datos analizados siguen una distribución normal

H1: Los datos analizados no siguen una distribución normal.

COMENTARIO:

El valor de P es mayor a 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis nula H0, de esta manera se concluye que los datos siguen una distribución normal.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, AGUILAR CHAVEZ PABLO VALENTINO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHEPEN, asesor de Tesis titulada: "Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa de Transporte, SERVIPAC S.A.C de Pacasmayo - 2021", cuyos autores son OLIVARES VENTURA ANDRE LEONARDO, LOPEZ CAPUÑAY INGRID MEDALY, 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.

He 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, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHEPÉN, 23 de Noviembre del 2021

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
AGUILAR CHAVEZ PABLO VALENTINO DNI: 44852440 ORCID 0000-0002-8663-3516	Firmado digitalmente por: PVAGUILARC el 30-11- 2021 17:53:11

Código documento Trilce: TRI - 0195936